

T.C.

DÜZCE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

GİRİŞİMCİLİK ANABİLİM DALI

**İSLAMİ FİNANS ARAÇLARININ GİRİŞİMCİLİK NİYETİ
ÜZERİNE ETKİSİ: DÜZCE ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİ
ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ELYESA YILMAZ

Düzce

Ağustos, 2019

T.C.

DÜZCE ÜNİVERSİTESİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

GİRİŞİMCİLİK ANABİLİM DALI

**İSLAMİ FİNANS ARAÇLARININ GİRİŞİMCİLİK NİYETİ
ÜZERİNE ETKİSİ: DÜZCE ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİ
ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Elyesa YILMAZ

Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Özkan ŞAHİN

Düzce

Ağustos, 2019

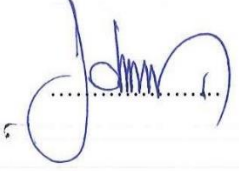
Elyesa Yılmaz
Düzece Üniversitesi, SBE
Yüksek Lisans Tezi
Ağustos, 2019

İSLAMİ FİNANS ARAÇLARININ
GİRİŞİMCİLİK NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ:
DÜZCE ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİ
ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

Bu çalışma jürimiz tarafından Girişimcilik Anabilim Dalında oy birliği / oy çokluğu ile
YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan Dr. Öğr. Üyesi Özkan ŞAHİN



Üye Doç. Dr. Oğuz KARA



Üye Dr. Öğr. Üyesi Ahmet OĞUZ



Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

01/08/2019



Doç. Dr. Ali ERTUĞRUL
Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Yapılan bu çalışmada İslami finans araçlarının girişimcilik niyeti üzerine etkisi araştırılmıştır.

Bu çalışmanın her aşamasında bilgi, eleştiri ve önerileriyle beni yönlendiren değerli hocalarımdan danışmanım Sayın Dr. Öğr. Üyesi Özkan ŞAHİN hocama anlayış ve rehberliği için en derin teşekkürlerimi sunarım.

Araştırmanın fikri, verilerin toplanması ve değerlendirilmesi hususunda destek vererek çalışmamı tamamlamamda emeği olan Sayın, Arş. Gör. Dr. Fikret POLAT, Arş. Gör. Dr. Taner ATMACA ve Arş. Gör. Abdülaziz hocalarıma teşekkürlerimi sunarım.

Eğitim hayatım boyunca devamlı önümü açan ve her konuda fedakârlık yapan kıymetli annem, babam ve abime teşekkürlerimi sunarım.

Beni hiçbir zaman yalnız bırakmayan ve bu çalışmada hem madden hem manen yanımda olan ve özellikle çalışmamı tamamlama sürecinde beni motive eden fedakâr eşime teşekkürlerimi sunarım.

Elyesa YILMAZ

ÖZET

İSLAMİ FİNANS ARAÇLARININ GİRİŞİMCİLİK NİYETİ ÜZERİNE ETKİSİ: DÜZCE ÜNİVERSİTESİ ÖĞRENCİLERİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

YILMAZ, Elyesa

Yüksek Lisans, Girişimcilik Anabilim Dalı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Özkan ŞAHİN

Ağustos 2019, 115 sayfa

Yatırımların ve girişimlerin ülkelerin ekonomilerinin gelişmesi için ne kadar önem arz ettiği malumdur. Bundan dolayı bütün ülkeler gerekli çalışmalarını yapmakta olup yöneticiler kendi ülkelerinin kalkınması, gelişmesi ve diğer ülkelere karşı söz sahibi olabilmesi için her yönüyle girişimcileri desteklemektedirler. Girişimcilerin ve yatırımcıların ise bu süreçte en büyük problemleri elbette kaynak ve sermaye temindir. Bu probleme çözüm olarak devlet teşvikleri verilerek girişimcilerin hayata geçirmek istedikleri fikirler desteklenmektedir.

Ülkemizde de birçok ülkede olduğu gibi yatırımcılara kaynak olabilecek finansal araçlar bulunmaktadır. Dünyada ve ülkemizde bulunan İslami finans kurumları geleneksel bankacılığa alternatif olabilecek yeni araçlara ihtiyaç duyarak çalışmalarına devam etmektedirler. Ülkemizde yapılan bu çalışmaların temel odak noktası Türkiye’de bilinirliği az olan bu araçların tanıtımını yaparak kullanım alanlarını genişletmektir.

İslami Finans araçları, yeni iş fikrine sahip olan girişimcilerin ihtiyacı olan kaynakları İslami hassasiyetlere dikkat ederek temin noktasında önem arz etmektedir. Bu çalışmada İslami finans araçlarının girişimcilere finansman kaynağı olma noktasında etkisi araştırılmıştır. Çalışma Düzce Üniversitesi’nde öğrenim gören öğrenciler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada nicel araştırma yöntemi çerçevesinde anket tekniğinden yararlanarak veriler toplanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre; İslami finans araçlarının girişimcilik niyeti üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu tespit edilmiştir. Yine öğrencilerin girişimcilik niyeti ile gelir seviyeleri, eğitim düzeyleri ve girişimcilik eğitimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık tespit edilmiştir.

Anahtar Sözcükler: İslami Finans, Girişimcilik, İslami Girişimcilik

ABSTRACT

THE IMPACT OF ISLAMIC FINANCE TOOLS ON ENTREPRENEURIAL INTENTION: A RESEARCH ON DÜZCE UNIVERSITY STUDENTS

YILMAZ, Elyesa

Master Thesis, Department of Entrepreneurship

Supervisor: Dr. Öğr. Üyesi Özkan ŞAHİN

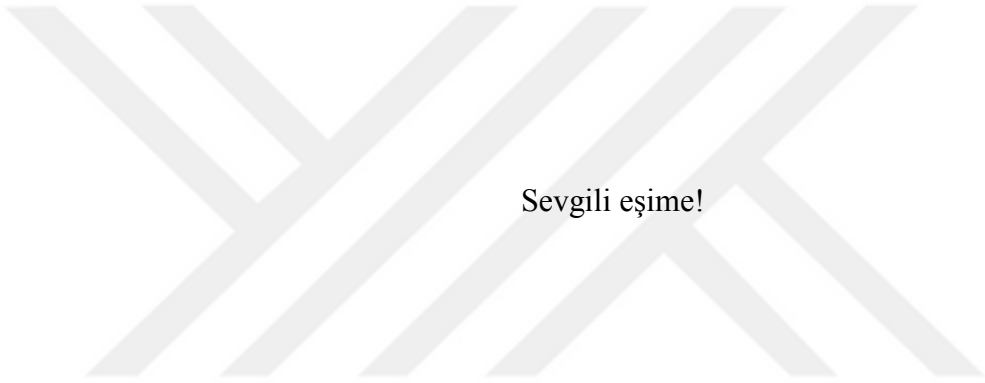
August 2019, 115 pages

It is known how important investments and initiatives are for the development of the economies of the countries. Therefore, all countries are doing the necessary work and managers support entrepreneurs in every aspect so that their countries can develop, develop and have a say against other countries. The biggest problems of entrepreneurs and investors in this process are, of course, resource and capital. By giving government incentives as a solution to this problem, the ideas that entrepreneurs want to implement are supported.

In our country, as in many countries, there are financial instruments that can be a source for investors. Islamic finance institutions in the world and in our country are continuing their work by needing new tools that can be an alternative to traditional banking. The main focus of these studies in our country is to expand the usage areas by promoting these vehicles, which have little awareness in Turkey.

Islamic finance tools are important in ensuring the resources needed by entrepreneurs with new business ideas by paying attention to Islamic sensitivities. In this study, the impact of Islamic finance tools on the point of funding to entrepreneurs was investigated. The study was carried out on students studying at Düzce University. Data were collected by using the survey technique within the framework of quantitative research method. According to the research results; Islamic finance tools have been found to have a statistically significant effect on entrepreneurial intentions. Again, statistically significant differences were found between the entrepreneurial intention of the students and income levels, education levels and entrepreneurship education.

Key Words: Islamic Finance, Entrepreneurship, Islamic Entrepreneurship



Sevgili eşime!

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

ŞEKİL LİSTESİ	viii
TABLolar LİSTESİ	ix
1.BÖLÜM	1
1. GİRİŞ	1
1.1. ARAŞTIRMANIN KONUSU	1
1.2. ARAŞTIRMANIN PROBLEMİ	2
1.3. ARAŞTIRMANIN AMACI	2
1.4. ARAŞTIRMANIN ÖNEMİ	2
1.5. ARAŞTIRMANIN SAYILTI LARI	3
2.BÖLÜM	4
2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE	4
2.1. GİRİŞİMCİLİK	4
2.1.1. Girişimcilik Kavramı	4
2.1.2. Girişimcilik Türleri	6
2.1.2.1. <i>Bağımsız Girişimcilik</i>	6
2.1.2.2. <i>Yenilikçi Girişimcilik</i>	6
2.1.2.3. <i>Fırsat Girişimciliği</i>	6
2.1.2.4. <i>Girişimci Girişimciliği</i>	7
2.1.2.5. <i>Takipçi Girişimcilik</i>	7
2.1.2.6. <i>Kamu, Özel ve Karma Girişimcilik</i>	7
2.1.2.7. <i>Sanal Girişimcilik</i>	7
2.1.2.8. <i>Çevre Girişimciliği</i>	7
2.1.2.9. <i>İç Girişimcilik</i>	8
2.1.2.10. <i>Kadın Girişimciliği</i>	8
2.1.2.11. <i>Sosyal Girişimcilik</i>	9
2.1.3. Girişimcilik Özellikleri	10
2.1.3.1. <i>Başarılı Olma İhtiyacı</i>	10
2.1.3.2. <i>Kontrol Odağı</i>	10
2.1.3.3. <i>Risk Alma</i>	11
2.1.3.4. <i>Belirsizlik Toleransı</i>	11
2.1.3.5. <i>Kendine Güven</i>	11
2.1.3.6. <i>Yenilikçilik</i>	11
2.1.3.7. <i>Bağımsızlık İhtiyacı</i>	12
2.1.4. Girişimciliğin Avantajları ve Dezavantajları	12
2.1.4.1. <i>Girişimciliğin Avantajları</i>	12
2.1.4.2. <i>Girişimciliğin Dezavantajları</i>	13
2.1.5. Girişimcilik Niyeti	15
2.1.5.1. <i>Niyet-Girişimcilik Davranışı İlişkisi</i>	15
2.1.5.2. <i>Niyet- Girişimcilik Davranışı İle İlgili Bazı Modeller</i>	16

2.1.6. Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi.....	20
2.1.6.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem.....	20
2.1.6.2. 1923-1950 Yılları Arasındaki Dönem.....	21
2.1.6.3. 1950-1980 Yılları Arasındaki Dönem.....	21
2.1.6.4. 1980-2000 Yılları Arasındaki Dönem.....	22
2.1.6.5. 2000 ve Sonraki Dönem.....	23
2.1.7. İslami Girişimcilik.....	23
2.1.7.1. İslami Girişimcilik Kavramı	23
2.1.7.2. İslam ve Girişimcilik: İslami Girişimci	24
2.2. İSLAMİ FİNANS	26
2.2.1. İslami Finans Kavramı	26
2.2.2. İslami Finansın Ortaya Çıkışı	30
2.2.3. İslami Finansın Felsefi Temelleri.....	32
2.2.4. İslami Finansın Hukuki Çerçevesi.....	33
2.2.4.1. Kur’an-ı Kerim	34
2.2.4.2. Sünnet.....	34
2.2.4.3. İcmâ	35
2.2.4.4. Kıyas	35
2.2.4.5. İctihat.....	35
2.2.5. İslami Finansın Hudutları ve Şer-i Yasaklar.....	36
2.2.5.1. Ribâ Yasağı.....	37
2.2.5.2. Garar Yasağı.....	38
2.2.5.3. Şans Oyunları ve Kumar Yasağı.....	38
2.2.5.4. Kaynakların İsrâfı ve Lüksün Yasaklanması	40
2.2.5.5. Haram Kazanç Yollarının Yasak Olması.....	40
2.2.6. İslami Finasta Uygulanan Temel Finansman Modelleri	40
2.2.6.1. Teverruk.....	41
2.2.6.2. Karz-ı Hasen.....	43
2.2.6.3. Vekâlet	44
2.2.6.4. Murâbaha.....	44
2.2.6.5. Selem.....	48
2.2.6.6. İstisna.....	50
2.2.6.7. İcâre.....	50
2.2.6.8. Mudârabe.....	52
2.2.6.9. Muşârake	56
2.2.6.10. Sukuk.....	59
2.2.6.11. Tekâfûl	61
2.2.7. İslami Finansın Dünya’daki ve Türkiye’deki Gelişimi.....	63
2.2.7.1. İslami Finansın Dünya’daki Gelişimi.....	64
2.2.7.2. İslami Finansın Türkiye’deki Gelişimi	66
2.3. LİTERATÜR TARAMASI.....	69
3. BÖLÜM.....	73
3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ.....	73
3.1. ARAŞTIRMANIN MODELİ VE HİPOTEZLERİ.....	73
3.2. EVREN VE ÖRNEKLEM	75
3.3. VERİ TOPLAMA ARAÇLARI.....	75
3.4. VERİLERİN TOPLANMASI.....	77
3.5. VERİLERİN ANALİZİ.....	77

4. BÖLÜM.....	79
4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE YORUMLARI	79
4.1. ÖLÇEKLERİN GEÇERLİK VE GÜVENİRLİK ANALİZLERİ.....	79
4.2. NORMALLİK DAĞILIMINA İLİŞKİN BULGULAR.....	80
4.3. ÖRNEKLEME DAĞILIMINA İLİŞKİN BULGULAR	82
4.4. KORELASYON VE REGRESYONA İLİŞKİN BULGULAR.....	91
5. BÖLÜM.....	93
5.SONUÇ VE ÖNERİLER	93
KAYNAKÇA	97
EKLER	116



ŞEKİL LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Şekil 1. Plânlı Davranış Teorisi	18
Şekil 2. Nedenli Eylem ve Plânlı Davranış Teorileri	19
Şekil 3. İslami Girişimci Özellikleri	26
Şekil 4. İslami Düzendeki Finansal Faaliyetlerin Yeri	32
Şekil 5. İslam Hukukunun Asli Kaynakları	33
Şekil 6. İslami Finanstaki Uygulanan Temel Finansman Modelleri	41
Şekil 7. Genel Olarak Murâbahanın İşleyişi	45
Şekil 8. Türkiye’de İslami Finansın Kilometre Taşları	68
Şekil 9. Araştırma Modeli	73
Şekil 10. Girişimcilik Niyeti Normallik Histogramı (Q-Q)	81
Şekil 11. Girişimcilik Niyeti İle Gelir Düzeyi Arasındaki İstatistiksel Farkın Kaynağı	87

TABLolar LİSTESİ

	<u>Sayfa No</u>
Tablo 1. Girişimcilik Kavramının Süreçleri.....	5
Tablo 2. Selem ve İstisna Modellerinin Farklılıkları	50
Tablo 3. Muşârake ve Mudârabe Arasındaki Farklılıklar	59
Tablo 4. Tekâful Faaliyetleri ile Geleneksel Sigortacılık Faaliyetlerinin Karşılaştırılması.....	62
Tablo 5. İslami Finansın Ürün, Kurum ve Bölge Bazındaki Gelişim Süreci.....	66
Tablo 6. Tahmini Örneklem Büyüklüğü	75
Tablo 7. Yapısal Eşitlik Modeli Uyum İndeksleri	80
Tablo 8. Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları	80
Tablo 9. Araştırmanın Bağımlı Değişkenine İlişkin Normallik Testi Sonuçları	81
Tablo 10. Örneklem İlişkin Dağılım	82
Tablo 11. Öğrencilerin Girişimcilik Niyeti Düzeyleri	83
Tablo 12. Girişimcilik Niyeti ile Öğrencilerin Çeşitli Demografik Değişkenler Arasındaki Farklara İlişkin Mann Whitney-U Testi Sonuçları	84
Tablo 13. Girişimcilik Niyeti ile Öğrencilerin Yaş Aralıkları ve Gelir Düzeyi Aralıkları Arasındaki Farklara İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları	86
Tablo 14. Girişimcilik Niyeti İle Gelir Düzeyi İkili Karşılaştırmaları.....	87
Tablo 15. Öğrencilerin İslami Finans Araçları Algı Düzeyleri.....	88
Tablo 16. İslami Finans Araçları Algı Düzeyi ile Öğrencilerin Çeşitli Demografik Değişkenler Arasındaki Farklara İlişkin Mann Whitney-U testi Sonuçları ...	89
Tablo 17. İslami Finans Araçları Algı Düzeyi ile Öğrencilerin Yaş Aralıkları ve Gelir Düzeyi Aralıkları Arasındaki Farklara İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları.....	90
Tablo 18. İslami Finans Araçları ve Girişimcilik Niyeti Arasındaki Spearman rhoKorelasyon Analizi	91
Tablo 19. İslami Finans Araçları Algısının Girişimcilik Niyetini Yordamasına İlişkin Basit Regresyon Analizi Sonuçları	91

1.BÖLÜM

1. GİRİŞ

Araştırmanın giriş bölümünde araştırmanın konusu, problemi, amacı, önemi ve sayıltaylarına yer verilmiştir.

1.1. Araştırmanın Konusu

İslam ekonomisi düşüncesinden ortaya çıkmış olan İslami finans ve bu anlayış çerçevesinde sürekli gelişmekte olan İslami ekonomik faaliyetler, beraberinde muhtelif finansal sistemlerin olumlu yönde ivme kazanmasına ve dahi geleneksel bankacılığın karşısında alternatif bankacılık sistemi olarak çıkmasında etkili olmuştur. Globalleşen dünyanın, İslami finansal sistemin geleneksel finansal sistemin içerisinde yer bulmasında büyük etkisi olmuştur. Bu süreçte, İslami bankacılığın küresel finansal sistem dışında kalmadan ekonomik finansal sistem içerisine dâhil olması için Dünyanın birçok ülkesinde geleneksel finansman yöntemlerine alternatif finansman yöntemleri ve risk yönetim sistemleri geliştirilmektedir (Yakar vd. 2013: 84).

Bunlarla birlikte girişimcilik hususunda aktif olan, hatta girişimsel faaliyetlerde bulunan üniversite öğrencileri kendilerine bu girişimleri için lazım olan sermayelerini muhtelif yollarla temin etmek durumundadırlar. Bundan dolayı iş fikrine sahip olan girişimci gençler, girişimleri için gerekli olan bu sermayelerini devlet destekleri, melek yatırımcılar ve kredi veren kuruluşlar aracılığı ile temin etmektedirler.

Bu çalışmanın konusu, İslami finans araçlarının Düzce Üniversitesi öğrencilerinin girişim niyetlerine olan etkisini araştırmaktır. Bu bağlamda Düzce Üniversitesi'nde 2018-2019 eğitim öğretim yılında öğrenim gören 16835 öğrenci arasından 400 kişiye yapılan anket araştırması ile çalışma tamamlanmıştır.

1.2. Araştırmanın Problemi

Araştırmanın temelini oluşturan ve cevap bulmaya çalışılan sorular şunlardır;

1. Düzce Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrencilerin İslami finans araçları algıları ne düzeydedir?
2. Düzce Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrencilerin girişimcilik niyetleri ne düzeydedir?
3. Öğrencilerin çeşitli demografik değişkenleri ile girişimcilik niyetleri arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?
4. Öğrencilerin çeşitli demografik değişkenleri ile İslami finans araçları algısı arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?
5. İslami finans araçları algısı ile girişimcilik niyeti arasında anlamlı bir ilişki var mıdır?

1.3. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, Düzce Üniversitesi'nde öğrenim gören öğrencilerin girişimcilik eğilimlerine yönelik durumları ile bu niyeti oluşturan etkenler arasında İslami finansa kullanılan İslami finans araçlarının etkisi incelenmiştir. Bu çalışma ile hem öğrencilerin girişimcilik ve İslami finans ile alakalı bilgilerine dikkat çekilecek hem de İslami finans araçları ile işlem yapan kuruluşlara fikir verecek bir netice ortaya koymak amaçlanmıştır.

1.4. Araştırmanın Önemi

Bu çalışmanın başlıca önemi, İslami finans araçlarının bilinirliği, bu araçların girişimciler için bir sermaye olabilirliği ve İslami finans araçlarının girişimcilerin niyetinde etkili olup olmadığı hususunda gerek öğrencilere gerekse İslami finans araçları ile hizmet veren İslami finans kurumlarına yol gösterme niteliğinde olmasıdır. Yine bu konu hakkında literatüre katkıda bulunmakla beraber İslami finans alanında ülkemizde yapılacak olan çalışmalara destek vermek ülkemizin ve özellikle ekonomimizin gelişmesine katkıda bulunmak açısından önem arz etmektedir.

1.5. Araştırmanın Sayıtları

Bu alışma, Düzce Üniversitesi Öğrenci İşleri'nden alınan bilgiler doğrultusunda Düzce Üniversitesi Merkez Kampüste öğrenim gören 16835 öğrenci üzerinde yapılmak istenmiştir. Zaman ve maliyet kısıtı sebebiyle anket 400 öğrenciye uygulanmış olup katılımcıların anket sorularını samimi bir şekilde yanıtladığı ve araştırmanın örneklemini olan Düzce Üniversitesi Merkez Kampüste öğrenim gören öğrencilerden eşit düzeyde veri toplandığı varsayılarak bu araştırma yapılmıştır.



2.BÖLÜM

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. GİRİŞİMCİLİK

Bu kısımda girişimcilik hakkında kavramlar açıklanacaktır.

2.1.1. Girişimcilik Kavramı

Girişimcilik ve girişimci ile ilgili literatürde birçok tanım vardır. Girişimcilik kavramı, Almancada “unternehmen” ve Fransızcada “entreprendre” kelimesinden türemiştir. Ayrıca, ‘entreprendre’ fiilinden türetilen ve birbiriyle ilişkili birçok kavram vardır.

Richard Cantillon, en yaygın kabul gören girişimcilik ve girişimci tanımını 1755'te yapmıştır. Bu tanımda girişimci, kar etmek ve işletmeyle ilgili tüm riskleri üstlenmek için işi düzenleyen kişi olarak tanımlanır (Korkmaz,2012: 210). Diğer bir ifade ile girişimcilik kavramı, bir girişimcinin yaklaşımı ve girişimsel süreci ise; ‘ne ile uğraştığı’ olarak tanımlanabilir (S.Doğan,2010:23).

Schumpeter (1934) girişimciyi “yeni kombinasyonlar” yaratmak fonksiyonunu yenilikçilik faaliyetleriyle yürüten, yani bütün kaynak ve güçlerin arasından “değişik ya da aynı şeyleri farklı metotlarla üreten” bir birey şeklinde tanımlamıştır. Schumpeter, girişimcilik teorisine önemli ölçüde katkıda bulunmuştur. Fikirlerinin çoğu, 1911’de ilk defa basılan “The Theory of Economic Development” adlı kitabında yer almaktadır. Yine tanım olarak girişimciyi yenilikçi olarak ifade ederek, işletme ve teknoloji dinamiklerini bütünleştirmiştir. Schumpeter’e göre girişimcilik, ekonomideki, temel ekonomik yapıları oluşturan ve ortadan kaldıran bir kavramdır.

Girişimci ve girişimcilik kavramları birbirinden farklı; ancak, birbiriyle ilişkili olgulardır. Kavram olarak girişimcilik, bir süreç ifade etmektedir. Girişimci ise, bu süreç içerisinde ki en önemli aktördür (Özkul ve Dulupçu, 2007: 68-69).

Girişimcilik kavramının tarihsel gelişimine ilişkin süreç Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Girişimcilik Kavramının Süreçleri

YIL	YAZAR	GİRİŞİMCİLİK KAVRAMI
1725	Richard Cantillon	Meydana gelen riskleri üstlenmek suretiyle sermaye oluşturma sürecine girişimcilik denilmektedir.
1797	Beaudeau	Girişimcilik, planlama, organize etme, yönetme ve riskleri üstlenme sürecini ifade eder.
1803	Jean Baptiste Say	Kazancın sermayeden ayrılmasına girişimcilik denmektedir.
1876	Francis Walker	Faiz geliri elde eden ve sermaye getiren birey ile yönetsel anlamdaki yeteneklerini kullanarak kâr elde eden bireyin ayrımının yapılmasıdır.
1934/1950	Joseph Schumpeter	Girişimcilik, yeni ürün ve enerji kaynaklarından faydalanarak, endüstriyi yeniden organize ederek ve daha önce hiç denenmemiş yeni geliştirilen bir teknolojik olasılığı kullanmak suretiyle eskiyi yeni bir şekilde yorumlamak demektir. Girişimcilik, özgün bir yenilik ve hatta devrim yapmaktır.
1961	David c	Girişimcilik, enerji ve riskin bulunduğu bir ortamda hareket etme sürecidir.
1964	Peter Drucker	Fırsatların maksimum seviyeye çıkarılmasına girişimcilik denilmektedir.
1975	Albert Shapero	Girişimcilik, risk almak suretiyle ekonomik otoritelerin organize edilip, başaramama riskinin göze alınmasıdır.
1980	Karl Vesper	Girişimcilik, ekonomistleri, psikologları, siyasetçileri ve iş adamlarını bünyesinde bulunduran olgudur.
1983	Gifford Pinchot	Organizasyonda yenilik meydana getirmek girişimciliği ifade etmektedir.
1985	Robert Hisrich	Sosyal, psikolojik ve finansal riskleri üstlenerek, kişisel ve parasal anlamda tatmin olabilmek amacıyla mal ve hizmet üretebilmek için gerekli olan zamanı ve çabayı harcamaktır.

Kaynak: Aktaran: Korkmaz, 2012: 210

Harvard Business School tarafından 1983 yılında düzenlenen konferans dizisi neticesinde, kabul edilen tanıma göre girişimcilik, yenilikçi ve önemli iş fırsatlarını tanımlayarak ve proje ile risk yönetimi sağlayarak bireyler için değer oluşturma çabasıdır. İnsani, finansal, hammadde ve malzeme kaynaklarını sağlamak için gerekli yönetim

becerileri ve iletişim uygulamaları ile bireylerin değer katma ve oluşturma çabasıdır (S.Doğan, 2010: 26). 1990'lı yıllarda yapılan girişimcilik kavramına ilişkin tanımların anlam ve ifade olarak birtakım kelime gruplarında birleştiği görülmüştür. Bulmak, başlatmak, yeni bir iş kurmak, yeni ürün, üretim, inovasyon, satın alma, izleme olanakları, belirsizlik, risk alma, kişisel menfaat, kar, işletme, yönetim, liderlik, yetki ve sorumluluk, değişimi savunma, büyüme, gelişme ve strateji oluşturma olarak sıralanabilirler (Bilge ve Bal, 2012: 133).

2.1.2. Girişimcilik Türleri

Girişimciliğin birçok yönden farklı türleri bulunmaktadır. Girişimcilik, mal ve hizmet üretimi, mal ve hizmetlerin pazarlama durumu, işletmenin çevresel büyüklüğü, sermaye sahipliği ve işletme şekli değişiklik gösterir. Bunlar: Bağımsız Girişimcilik, Yenilikçi Girişimcilik, Fırsat Girişimciliği, Girişimci Girişimciliği, Takipçi Girişimcilik, Kamu Özel ve Karma Girişimcilik, Sanal Girişimcilik, Çevresel Girişimcilik, İç Girişimcilik, Kadın Girişimciliği ve Sosyal Girişimcilik olarak sıralanabilir (Akpınar, 2009: 47).

2.1.2.1. Bağımsız Girişimcilik

Bir bireysel girişimci türü olan bağımsız girişimci, hayallerini gerçekleştirmek için harekete geçer. Genellikle kendi başlarına hareket ederler. Yeni bir iş yapmak veya bir işi kendi başına sürdürmek için tasarlanmış bir profil görüntüler. Bununla birlikte yetenekli bir meslek erbabı olarak da tanımlanabilir (Apak vd.,2010:44).

2.1.2.2. Yenilikçi Girişimcilik

Yenilikçi girişimcilik, mevcut mal veya hizmetlerin yeniden tasarlanması veya yeni bir fikir veya icadın tanıtılması olarak tanımlanan girişimcilik türü olarak açıklanmıştır. Bu girişimcilik, piyasaya sunulması planlanan mal veya hizmetlerin kalitesi ve fiyatındaki bazı iyileştirmelerdeki yenilikleri ifade etmektedir (Akpınar, 2009: 48).

2.1.2.3. Fırsat Girişimciliği

Bir mal veya hizmeti piyasaya sunmadan önce piyasada ortaya çıkabilecek fırsatları sezinleyerek ya da mevcut olan fırsatları tespit ederek, piyasaya mal ya da

hizmet vermek olarak tabir edilen girişimcilik türüne denmektedir (Küçük, 2011: 37).

2.1.2.4. *Girişimci Girişimciliği*

Sektörde yeni olan ve uygun bir iş fikrine sahip şirketler söz konusu olduğunda, deneyimli ve tecrübeli girişimcilerin alım-satımı ve bu işletmeleri piyasada tutunmayı ve işletme belli bir büyüklüğe ulaştığında satması durumuyla ortaya çıkan girişimcilik türüne denmektedir (Apak vd.,2010: 63).

2.1.2.5. *Takipçi Girişimcilik*

Girişimcilik türlerinden olan takipçi girişimcilik, girişimcinin sadece piyasadaki gelişmeleri takip ettiği, bu gelişmelere uygun davranıp, yenilik yapan girişimcilerin yolunu izleyen bir pozisyonu benimseyen girişimcilik türü olarak tanımlanabilir (Küçük, 2011: 38).

2.1.2.6. *Kamu, Özel ve Karma Girişimcilik*

Kamu, özel ve karma girişimcilik türleri şu şekilde tanımlanabilir; sermayesinin tamamı kamuya ait olan girişimciliğe kamu, sermayesinin tamamının şahıslara ait olan girişimciliğe özel ve sermayesinin bir kısmının kamuya bir kısmının ise şahıslara ait olan girişimciliğe de karma girişimcilik denir (Akşit, 2003: 9).

2.1.2.7. *Sanal Girişimcilik*

Sanal girişimcilik, ihtiyaç duyulan mal veya hizmetlerin üretimi, mal veya hizmetlerin reklamı, pazarlama, satış ve dağıtım gibi tüm aşamaların telekomünikasyon ağları kullanılarak gerçekleştirildiği girişimcilik türü olarak tanımlanmaktadır. Sanal girişimcilik, e-ticaret olarak da bilinir (Koçyiğit, 2013: 12).

2.1.2.8. *Çevre Girişimciliği*

Yeşil girişimcilik olarak da zaman zaman karşımıza çıkmakta olan olan bir kavramdır. Çevre girişimciliği doğanın dengesinin korunmasına yönelik olarak öncü fırsatların değerlendirildiği girişimcilik türüne denir. Çevreci girişimciliğe örnek olarak atık ürünlerin işlenerek yeni ürün haline getirilmesi verilebilir (Apak vd., 2010: 64).

2.1.2.9. *İç Girişimcilik*

İlk olarak, Giffort Pinchot tarafından kavramsal olarak tanımlanan iç girişimcilik, örgütsel ve ekonomik kalkınmada çok önemli bir etken olarak kabul edilir. Orta ve büyük ölçekli kuruluşlarda girişimcilik davranışlarını tanımlamak için kullanılan iç girişimcilik kavramları; kurumsal girişimcilik, iç girişimcilik, sürekli girişimcilik, şirket girişimciliği, firma seviyeli girişimcilik eğilimi, kurum içi girişimcilik kavramları kullanılmaktadır. Genel olarak, bu kavramların tümü, büyüklüğüne veya iç girişimciliğe bakılmaksızın mevcut, aktif organizasyonlardaki girişimcilik eğilimi olarak tanımlanmaktadır (Ağca ve Kurt, 2007: 86-87). Başka bir ifade ile firmaların yeniden canlandırılması ve performansına olan olumlu etkisi nedeniyle, bilim insanlarının ve uygulayıcıların 1980' lerin başından beri ilgi gösterdiği iç girişimcilik kavramı kısaca “aktif organizasyonlara girişimcilik” olarak değerlendirilmektedir (Ağca ve Kurt, 2007: 86) .

1980' lerden bu yana, hem akademisyenlerin hem de uygulayıcıların iç girişimciliğe gösterdikleri ilgi, hem ekonomik büyüme hem de karlılık açısından iç girişimciliğin yeniden canlanmasına ve iyileştirilmesine dayanmaktadır (Ağca ve Yörük, 2006: 162). Bu nedenle, işletmeler şu sebeplerle iç girişimciliğin sürekli artan önemlerini fark etmişlerdir; geleneksel işletme yöntemlerinin yetersiz olması, uluslararası rekabetin artması, hızlı bir şekilde artan rakip sayısı, yetenekli çalışanların işletmelerden ayrılarak kendi işlerini kurmaları ve her geçen gün verimliliğin artırılmasına yönelik yapılan çalışmalar (Onay ve Çavuşoğlu, 2010: 51).

2.1.2.10. *Kadın Girişimciliği*

Kadınlar bağımsız ve yalnız olarak girişimde buldukları zaman, buna kadın girişimciliği denir (Chegini ve Khoshtinat, 2016:166). Bununla birlikte, literatürdeki kadın girişimciliği konusundaki çalışmalara baktığımızda, tanım açısından bazı ortak noktalar olduğunu söyleyebiliriz. Bunlar; “Ev dışında kendi başına kurmuş olduğu bir işletmeye sahip olan yahut işin geleceği için planlar yapan, girişimlerde bulunan, yatırımlarda söz sahibi olan ve bu nedenle sorumluluk ve riskleri üstlenen kadın” şeklinde ifade edilebilir (Soysal, 2010: 90). 1970' lere gelindiğinde, yeni bir kelime olan kadın girişimciliği, 1980' lerde “kadın girişimciliğin on yılı” adı verilmiştir. Kendi işlerini kurmalarında ki ana neden, kadının yüksek veya düşük gelir grubunda olmasına göre

farklılık göstermesidir. Ek bir gelir kaynağı oluşturmak, yeterli finansal kaynağa sahip olmayan kadınlar için işin kurulmasının temel nedenidir. Bununla beraber, “kayda değer bir şey oluşturma” veya “kendini gerçekleştirme” isteği de maddi durumu daha iyi olan kadınların girişimde bulunma nedenleri arasındadır (Narin vd., 2006: 69).

Bir çok gelişmekte olan ülkelerde olduğu üzere, 1980' lerden itibaren, Türkiye'de kadın girişimcilerin karşılaştığı sorunlarla alakalı araştırmalar ve çalışmalar yapılmıştır. Çalışmaların odak noktası, erkeklere kıyasla kadınların daha farklı sorunlara sahip olmalarıdır; en nihayetinde erkeklerin karşılaştıkları sorunlarla birlikte kadın olmalarından kaynaklanan sorunlar da yaşamaktadırlar (Narin vd., 2006: 69).

2.1.2.11. *Sosyal Girişimcilik*

Sosyal girişimcilik kavramı son yıllarda özel, kamu ve kâr amacı gütmeyen sektörlerde hızla ortaya çıkmıştır (Johnson, 2000: 1). Yeni bir kavram gibi görünen sosyal girişimciliğin temelinde bulunan mantık çok eskilere dayanmaktadır. Farkında olunmasa da toplum içerisinde sosyal girişimciler her zaman olmuştur (Dess, 2001: 1). Sosyal girişimcilik karmaşık olan sosyal ihtiyaçlara yönelik olarak ortaya çıkmıştır (Peredo ve McLean, 2006: 56). Dar subjektif bir tanımla sosyal girişimcilik, kâr amacı taşımayan kuruluşların gelir temini amacıyla yenilik üretmesidir (Austin vd., 2006: 2). Bu açıdan bakıldığında, kar amacı gütmeyen kuruluşların gelir elde etme, bu fırsatlardan yararlanmak için gerekli kaynakları toplama ve bu fırsatları somut çıktılara dönüştürme kapsamında yürütülen çeşitli faaliyetler sosyal girişimcilik olarak kabul edilebilir. Sosyal girişimcilik tanımı, kişisel servet veya ortakların servetini arttırmak yerine sosyal değer oluşturmayı ifade eder ve bu faaliyetlerle inovasyon meydana getirilir (Austin vd., 2006: 2). Sosyal girişimcilik, sosyal faktörleri ve kaynakları kullanarak fırsatları değerlendirmeyi içermektedir (Mair ve Marti, 2006: 37). Bununla beraber sosyal girişimcilik, uzun vadeli sürdürülebilirliği teşvik etmeyi ve kurumsal etkinliği arttırmayı amaçlayan yenilikçi faaliyetlere olanak sağlar (Hasan, 2005: 3). Son zamanlarda bilim adamları tarafından yapılan araştırmalar neticesinde sosyal girişimcilik önemli görülmekle birlikte, girişimcilik alanının bir alt disiplini olarak ortaya çıkmıştır (Certo ve Miller, 2008:267). Genel olarak, sosyal girişimler sosyal, yapısal ve politik sistemlerdeki dengesizliği olumlu sosyal değişim üreterek ve sürdürerek tersine çevirme eğiliminde bulunurlar (Trivedi ve Stokols, 2011: 4).

2.1.3. Girişimcilik Özellikleri

Girişimcilik üzerine yapılan çalışmalara bakıldığında, girişimciliği etkileyen unsurlar literatürde üç şekilde değerlendirilmiştir. Bunlar bireysel, çevresel ve firma yaklaşımlarıdır. Girişimciliği kişinin psikolojik özelliklerinin ve demografik durum özelliklerinin etkilediğini beyan eden bireysel yaklaşımda, cinsiyet, yaş, medeni hal, eğitim durumu, ailede girişimci varlığı ile ailenin gelirini açıklamaktadır. Girişimciliği belirlemede etkili olan diğer bir faktör de kişinin psikolojik yapısıdır (Korkmaz, 2012: 212).

Girişimcilerin temel özellikleri ise şunlardır; başarılı olma ihtiyacı, kontrol odağı, risk alma özelliği, belirsizliğe karşı tolerans gösterme, kendine güven duyma, yenilikçilik ve bağımsızlık ihtiyacıdır.

2.1.3.1. *Başarılı Olma İhtiyacı*

Başarı ihtiyacı McClelland (1961) tarafından öne sürölmüş olup, başarılı olma ihtiyacının girişimcilik faaliyetlerinde etkili olan ve önemli bir etken olduğu ile alakalı teori geliştirmiştir. McClelland başarıya ulaşma duygusunun girişimciliğe olan etkisini şu şekilde beyan etmiştir (Aktaran: Hisrich ve Peters, 1998: 70).

- Kontrollü olan riskleri göze almaya yöneltmekte,
- Problem karşısında çözüm üretme kâbiliyetini geliştirmekte,
- Hedeflerin belirlenmesinde katkı sağlamakta,
- Kişileri girişimciliğe sevk etmektedir.

2.1.3.2. *Kontrol Odağı*

Rotter (1954) tarafından ilk defa önerilen kontrol odağı teorisi içsel ve dışsal kontrol olarak iki şekilde incelenmiştir. Bu teoride; içsel odağa sahip olan kişilerin yetenek, beceri ve gayretleriyle olayların neticelerini etkileyebileceğini, dışsal odağa sahip kişilerin durumların kendileri tarafından değil, talih ve şans gibi dış etmenlerin sonuçları belirleyebileceğini savunmaktadır. Bazı alışmalar, içsel odağın girişimcilik faaliyetlerine etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır (Kaufmann vd., 1995: 43).

2.1.3.3. *Risk Alma*

Bir girişimcinin risk varsayımı, ekonomik bir değer yaratma sürecini etkileyen en önemli adımlardan biridir. Riski, ekonomik hayatta öngörülemeyen ve yönetilemeyen değişikliklerin olumsuz sonuçları olarak tanımlamak mümkündür. (Macko ve Tyszka, 2009: 470).

2.1.3.4. *Belirsizlik Toleransı*

Bu kavram belirsiz durumlarda pozitif tepkiler verebilmek anlamına gelir. Scherer (1982)'e göre belirsizlik anında tolerans, girişimci için çok önemli bir durum ve özelliktir. Girişimci başarıya duyulan ihtiyaç sebebiyle belirsizliği tolere eder ve işlerini devam ettirmeye çalışır. Budner (1982)'e göre belirsizliğe tolerans açık bir tehdit yerine çekici bir unsur olduğuna vurgu yapmıştır. Girişimcilerin geçen her gün sürekli değişim gösteren bir çevre ile karşı karşıya kalmaları nedeniyle belirsizliğe karşı tolerans miktarının profesyonel yöneticilerden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bununla beraber belirsizliğe tolerans, girişimcilik sürecinde önemli olan ve onu etkileyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır (Shane vd., 2003: 265-266).

2.1.3.5. *Kendine Güven*

Girişimciler genellikle kendi işlerini kuran ve sürdüren, hatta olası bir durumda da risk alabilen kişiliklerdir. Girişimciler çeşitli psikolojik becerilerle kendilerini donanımlı hale getiren kişilerdir. Bu psikolojik etkenlerden birisi de kendine güven unsurudur. Başarılı olmak isteyen bir girişimci, amacına ve hedefine ulaşmak için kendine güvenmelidir. Girişimcilerin kendilerine duydukları güven, ilgi alanları ve uzmanlıkları ile artar. Faaliyetleri yürütürken girişimciler kendilerine güvenmek durumundadırlar. Bu durumdan dolayı işlerin doğru zamanda yapılması, önemli bilgilerin hızla organizasyona yerleştirilmesi ve işlerin planlı bir şekilde yapılmasını mümkün kılmaktadır (Napier vd., 2006: 38).

2.1.3.6. *Yenilikçilik*

Yenilikçilik; bir kavramı ya da bir fikri hayata geçirmek suretiyle bir ürün ya da hizmete dönüştürmek manasına gelmektedir (McDaniel, 2002: 7). Schumpeter (1934)'e göre girişimci yeniliklere açık bir kişiliğe sahip birey olarak tanımlamıştır. Yeniliklere açık olmak girişimciliğin en önemli etkenlerindedir. Böylelikle girişim sahipleri yeni bir

ürün, yeni bir organizasyon örgüsü, yeni bir ürün süreci ve yeni bir şirket faaliyet yapısı ile işlerine başlarlar (Sundbo, 1998: 22).

2.1.3.7. *Bağımsızlık İhtiyacı*

Bağımsızlık, karar alma ve kendisinin çizdiği özgüveninin sınırları dâhilinde ifade etme özgürlüğü olarak tanımlanmaktadır. Bağımsızlığa ihtiyacı olan bireyler otorite, statüko ve hiyerarşik yapılara karşıdırlar. Bu değer yargılarından kendilerini izole ederek, kendi değer yargılarına göre hareket etme yollarını belirlerler. Kendi bakış açılarıyla çevreyi yorumlayıp, kendilerinin belirledikleri zamanda ve kendileri için çalışmalarını bağımsızlık ihtiyacı yüksek olan bireylerin temel özelliklerindedir (Demirel, 2003: 57-58).

Bağımsızlık, bireyin ekonomik açıdan kimseye bağımlı olmak istememesinden kaynaklı olup, bu yönü nedeniyle kişinin risk alma eğilimini artıran çok önemli bir faktördür. Girişimcinin enerjisini, sağlığını, sosyal statüsünü ve sermaye birikimini riske atmasının nedenleri arasında ekonomik olarak başkalarına bağımlı olmak istememek, karar alırken başkalarından emir almadan karar almak, bu konuda kendisini başkasına hesap vermek zorunda hissetmemesi ve kendi potansiyeline dayanarak başarıya ulaşmak arzusu yer almaktadır (Akpınar, 2009: 53).

2.1.4. *Girişimciliğin Avantajları ve Dezavantajları*

Girişimciliğin bazı avantajları ve dezavantajları bulunmaktadır. Bunlar aşağıda şu şekilde izah edilmiştir (Akpınar, 2009: 33-36).

2.1.4.1. *Girişimciliğin Avantajları*

- *Bağımsızlık*: Ekonomik anlamda bağımsızlık, bireylerin kendi işini kurmasının en önemli gerekçesini teşkil etmektedir. Karar verme açısından özgür olmak ve bağımsızlık ihtiyacı, girişimcilerin en temel amaçlarını oluşturmaktadır. Bir başkasına danışmadan iş ile ilgili karar verebilme durumunda olmak girişimciyi motive etmede üst sıralarda yer almaktadır.

- Başarma Hissi: Yeni bir başlangıç yapmak girişimciler için oldukça anlamlıdır. İş kurma fikrini, kazanca dönüştürmek ve bu konuda tek sorumlunun girişimcinin kendisinin olduğunu bilmesi, girişimciye başarı hissi kazandırmaktadır. Kendi işini kuran ve kendisine ait bir işi olan girişimci, aldığı karar ve faaliyetin neticesinden tamamen mesuldür. Başarıya ulaşma ve kazanma içgüdüsünün vermiş olduğu haz kişileri kendi işini kurmaya yöneltmektedir.
- Saygı Görme: Başarılı olan bir girişimci, diğer kişilerin saygınlığını kazanacaktır. Herkesin saygınlığını kazanabilmek girişimci için son derece tatminkâr bir durumdur.
- Kâr Elde Etme: İşletme kârlarını çoğalttıkça, girişimde bulunan kişi de kârını artıracaktır. Fakat şunu da vurgulamakta fayda var ki, girişimciler açısından sadece kâr elde etmek, her zaman için en öncelikli amaç olmamalıdır. Girişimciler doğal olarak kâr elde etmek için bu faaliyette bulunurlar. Fakat bu en doğal amacı elde etmek için, etik kurallarına uymamak girişimcilik adına yapılacak en olumsuz davranıştır.
- Kişisel Gelişime Katkı: İşletme içerisinde farklı görevler alan girişimci, kendi kişisel yeteneklerini kullanma ve kendi becerilerini geliştirme imkânına sahip olacaktır. Başka bir ifade ile kendi potansiyelini gerçekleştirme ve bunun sonucu olarak da işini büyütme fırsatını yakalayacaktır.
- Toplumsal Fayda: Başka insanlara iş imkânı vererek istihdam oluşturmaya katkıda bulunma ve böylece toplumsal gelişmeye katkıda bulunma gibi olumlu sonuçlar da girişimciyi memnun etmekte ve motivasyonunu arttırmaktadır.

2.1.4.2. *Girişimciliğin Dezavantajları*

- Kişisel Özveri: Girişimcinin mesai saati mefhumu olmamaktadır. İşletmenin kuruluş aşamasında ve özellikle faaliyete başlamasıyla haftanın her günü oldukça yoğun bir tempoda çalışmak durumunda kalmaktadır ve zamanının çoğunu işletmesine ayırmaktadır. Bu şekilde bir çalışma girişimciyi yıpratmakta ve kişisel uğraşları ve hobilerine zaman ayıramamasına neden olmaktadır. Bu durum girişimciyi, özel yaşamına ait zamanlarından feragat etmek zorunda bırakır. Bu zor çalışma beraberinde fiziksel problemleri de doğurmaktadır.

- Sorumluluk Yüklü: Çalışanlarının aksine girişimcinin sorumlulukları daha ağırdır. Girişimci olan kişi kendi işinin patronu olsada gerçek anlamda her manada özgür ve serbest olamamaktadırlar. Çoğu zaman kamu, ortaklar ve müşteriler arasında kalmaktadırlar. Ortakların iş ile alakalı, müşterilerin ise ürünler ile alakalı taleplerine cevap vermek durumundadırlar. Bununla birlikte işle ile alakalı her türlü vergisel ve diğer yasal yükümlülükleri de yerine getirmek zorundadırlar.
- Zarara Katlanma Zorunluluğu: Girişimciler faaliyetleri içerisinde her zaman kâr elde edemezler. Amaçları bu olsa da, bazen bu amaca ulaşamayarak, zarara katlanmak zorunda kalırlar. Örneğin talep noktasında yeterli düzeyde olmayan ürünleri üretebilirler ya da kâr marjı düşük potansiyele sahip yerlerde işyeri açabilmektedirler. Her zaman girişimci faaliyetini devam ettirecek kadar para kazanamayabilir. Zarar ettiğinde, buna katlanabilecek ve hayatını sürdürmeye devam edebilecek imkânlarla sahip olması gerekir.
- Finansal Sorunlar: Girişimci bazen başarıyı elde etmeden önce, yapmış olduğu girişim başarısızlığa uğramış olabilir. Gösterilen bu çabalar sonucunda girişimci hem finansal hem de psikolojik olarak yıpranmaktadır. Bundan dolayı çoğu girişimci kurmuş olduğu hayalleri gerçekleştirilmeden vazgeçmek zorunda kalmaktadırlar.
- Ailesine Yeterince Zaman Ayıramama: Girişimcinin yoğun ve uzun tempolu çalışmak durumunda olması onun sadece kişisel özveride bulunmasına neden olmamakta, bu durum aynı zamanda onun aile ilişkilerini de etkilemektedir. Girişimcinin çalışma temposu genellikle onun sosyal ve aile yaşamını olumsuz yönde etkilemektedir. İşle yatıp, işle kalkmaya başladığından, gerçekleştirilmeyi hayal ettiği projeleri de adeta onun dünyası olmaktadır. Bunun neticesi olarak ailesi ve sevdiklerine hatta kendisine yeterli zamanı ayıramamaktadır.
- Belirsizliklerle Baş Etmek: Belirsizlik ile baş etmek, belirsizlik esnasında olumlu tepki verebilmektir. Kişi, belirli olmayan bir çevrede almış olduğu kararlarda daha fazla bilgiye ihtiyaç duymadan güvenebiliyorsa belirsizlikle baş edebiliyor demektir. Faaliyet gösterilen alanlardaki değişen durumlara karşı, girişimciler tahammül etmeye çalışmalıdır. Oluşacak olan belirsizliğe karşı hazırlıklı olmak,

verilecek olan karar ve atılacak olan adımların daha sağlıklı olarak alınmasına neden olacaktır. Bu nedenle girişimciler de belirsizliğe olan tahammül miktarı profesyonel yöneticilere göre çok daha fazladır.

2.1.5. Girişimcilik Niyeti

Bu kısımda girişimcilik niyeti ile alakalı birtakım kavramlara yer verilmiştir.

2.1.5.1. Niyet-Girişimcilik Davranışı İlişkisi

Girişimcilik literatüründe, birçok bilim adamı “niyet” konusuna odaklanmıştır. Özellikle, davranışın nadir, zor veya tahmin edilemeyen zaman aralıklarında gerçekleştiğinde, niyetlerin bireysel davranışın en iyi öngörücüsü olduğu kanıtlanmıştır (Fini, 2009: 65). Son yıllarda yoğun bir şekilde araştırılan ve birçok ülke için önemli olan “girişimcilik niyeti” araştırmacıların ilgisini çekmeye devam etmektedir. Girişimciliğin niyeti hakkındaki literatür, demografik profil, bağlamsal faktörler ve girişimcilik niyetini etkileyen kişilik özellikleri gibi faktörleri ele alan bir dizi konuyu inceler (Zain vd., 2010: 35).

Ancak, girişimcilik davranışı veya yeni bir organizasyonun oluşturulması, fırsatların algılanması ile de ilgili olabilmektedir. Fırsatların algılanması aynı zamanda niyetlerle ilgili bir durum olabileceği gibi, niyetler yeni fırsatları görmeyi hem sağlayabilir hem de önleyebilir. Yazarların çoğuna göre, yeni bir organizasyon oluşturulması bir niyet eylemidir, çünkü planlanmıştır. Bu sebeple niyet davranışsal boyut olarak önem arz etmektedir (A.Özdemir, 2010: 140). Ayrıca, “bir kişinin kendi işini kurma yönündeki gayretlere bağlılığı” şeklinde tanımlanabilen girişimcilik niyeti, aynı zamanda “girişimci kişinin iş planı ve uygulamalarına yön veren bir zihinsel süreç” de olabilmektedir (Şeşen ve Basım, 2012: 22).

Niyet modelleri ortaya çıkmadan önce, araştırmacılar genellikle iki yaklaşımı takip etmişlerdir. İlk yaklaşım, başarılı ve başarısız girişimcileri birbirinden ayıran psikolojik özellikler, genel mizaç ve kişilik özellikleri üzerine odaklanmaktır. Diğer yaklaşım ise; cinsiyet, yaş veya etnik gruplar gibi demografik faktörlere odaklanmaktır. Her iki yaklaşım da spesifik özellikler ve demografik faktörler arasındaki ilişkiyi belirlemeye yardımcı olmuştur. Bununla birlikte, metodolojik ve kavramsal problemlerin bulunmayışı ve açıklayıcı kapasitesi nedeniyle eleştirilmiştir. Amaç tabanlı modellerin

bireysel değişkenlere dayalı modellere göre avantajı kanıtlanmıştır. Bu modellerde niyetler merkezi bir adımdır. Bunlar motivasyonel faktörler, sosyal çevre ve kişisel yeterliliklerin algıları tarafından şekillendirilmektedir (Müller, 2012: 50).

2.1.5.2. *Niyet- Girişimcilik Davranışı İle İlgili Bazı Modeller*

Girişimcilik faaliyeti, genellikle kişinin arzusuna ve isteğine dayanarak, planlanan bir davranıştır (Naktiyok vd., 2009: 85). Niyet modellerinin geliştirilmesi, araştırmacılara girişimci davranışların açıklanması ve öngörülmesi için daha kapsamlı çerçeveler önermiştir. Girişimcilik niyet modelleri sosyal psikolojiye dayanmaktadır (Kaufmann vd, 2005: 232)

Niyet modellerinin gelişimi bu konuda araştırma yapanlara girişimci davranışlarını açıklamada daha kapsamlı bilgi sunmuştur. Girişimcilik niyet modelleri, sosyal psikoloji alanının temellerini oluşturmuştur. Özellikle 80’li ve 90’lı yıllarda, bu alanda önemli görülen bir takım temel modeller geliştirilmiştir. Bu modeller içerisinde yer alan, literatürde en çok karşılaşılan ve üzerinde en çok durulan üç model bulunmaktadır. Bunlar: Girişimsel Eylem Modeli, Nedenli Eylem Teorisi ve Plânlı Davranış Teorisi’dir. Bu modeller, kısaca şu şekilde açıklanabilir:

- *Girişimsel Eylem Modeli*

Albert Shapero ve Lisa Sokol Girişimsel Eylem Modeli (Entrepreneurial Event Model)’ni geliştirmiştir. Modelin çerçevesini başlıca şu unsurlar oluşturmaktadır: Durum, algılanan arzu edilebilirlik, algılanan uygulanabilirlik (Pohja, 2009: 1-18). Buna göre, algılanan arzu edilebilirlik, “bireyin iş kurmayı çekici bulma derecesi”; algılanan uygulanabilirlik, “bireyin iş kurmaya ne kadar yetenekli olduğunu algılama derecesi” olarak ifade edilmektedir (A. Özdemir, 2010: 144).

Algılanan arzu edilebilirlik ve uygulanabilirlik kültürel ve sosyal çevrenin ürünleridir: Sosyal çevre eğer, risk alma, inovasyon ve yeni girişimlerin oluşmasına önem verebilirse kişiler bu alternatifleri daha ciddi düşünebileceklerdir. Algılanan arzu edinebilirlik ise, sosyal sisteme, aileye, meslektaşlarına ve eğitime bağlıdır. Shapero ve Sokol'a göre algılanan uygulanabilirlik maddi desteğe ve ortaklara bağlıdır (Pohja, 2009: 1-18)

- *Nedenli Eylem Teorisi*

Tutum ve davranış ile ilgili temel teoriler arasında yer alan ve Icek Ajzen ve Martin Fishbein tarafından geliştirilen Nedenli Eylem Teorisi tutum-davranış literatüründe baskın bir teorik çerçeve ortaya koymaktadır (Wright, 1998: 271). Tutum düşüncesi sosyal bilim literatürüne girdikten sonra sosyal psikologlar tutumlar ve davranışlar arasındaki ilişkiye ilgi duymuşlar ve bu konuda çeşitli araştırmalar yapmışlardır. Bunun neticesi olarak da tutumların davranışı ne zaman ve nasıl öngöreceğini belirlemeye yönelik olarak geniş çapta bir teoriksel ve ampirik araştırmaya başvurulmuştur. Nedenli eylem teorisi, tutum-davranış ilişkisini tanımlayan en etkili ve temel teorilerden biridir (Schultz ve Oskamp, 1996: 375).

Kavramsal olarak incelendiğinde, Türkçe'deki "tutum", Latince "aptitudo" ve İngilizce "attitude" kelimesinin yerine kullanılmaktadır. Bu bağlamda, tutum "bir durum, olay, nesne veya kişi karşısında belirli bir tavrı ortaya koymak", "harekete geçmeye hazır olmak" olarak tanımlanabilir. Tutumlar, insan davranışının arkasındaki nedensel faktörlerdir. Bu nedenle tutum, kişinin vermiş olduğu tepkiyi yönlendirici bir faktör olarak davranış biçimlerini tayin etmesidir (Tutar, 2012: 189-190).

- *Planlı Davranış Teorisi*

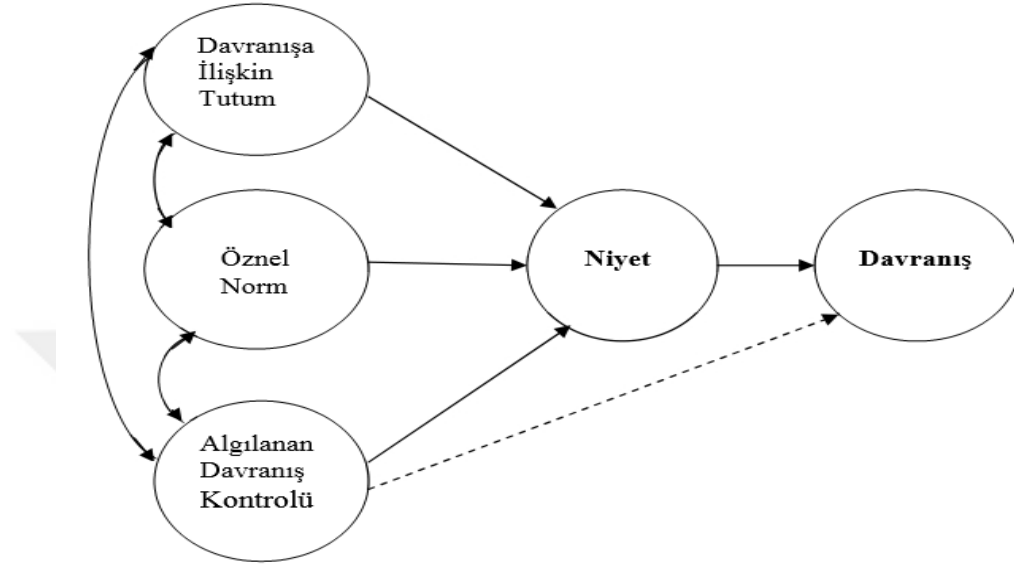
Nedenli Eylem Teorisi'nin tüm yönlerini kapsayan algılanan kontrol kavramının ilave edilmesi ile beraber, Nedenli Eylem Teorisi'nin geliştirilmiş bir formudur (Bulduklu, 2010: 78). Icek Ajzen'in Planlı Davranış Teorisi'nde, bireylerin toplumsal ve sosyal davranışları belirli olan bazı faktörlerin kontrolü altındadır ve planlı bir şekilde ortaya çıkmaktadır (Erten, 2002: 68).

Kısacası, bir davranışın gerçekleşmesi için, bu davranışın niyetinin oluşturulması gerekir. Davranış niyeti ne kadar güçlüyse, o davranışın meydana çıkma ihtimali o kadar güçlü olacaktır (Dervişoğlu ve Kılıç, 2012).

Girişimci niyetlerinin araştırılmasında çok çeşitli uygulama alanları bulan modele göre, niyetler; davranışa dönük tutumlar, subjektif normlar ve algılanan davranış kontrolü ile belirlenmektedir. Bireyler davranış üstü kontrol algıları ve niyetleri ile uyumlu olarak hareket etmektedirler (Dohse ve Walter, 2010). Başka bir deyişle davranış niyeti davranışın en güçlü göstergesidir ve üç değişken ile yani; tutum, öznel beklentiler ve

algılanan davranış koşullarının uygunluğu tarafından etkilenir (Dervişoğlu ve Kılıç, 2012: 251).

Şekil 1. Planlı Davranış Teorisi



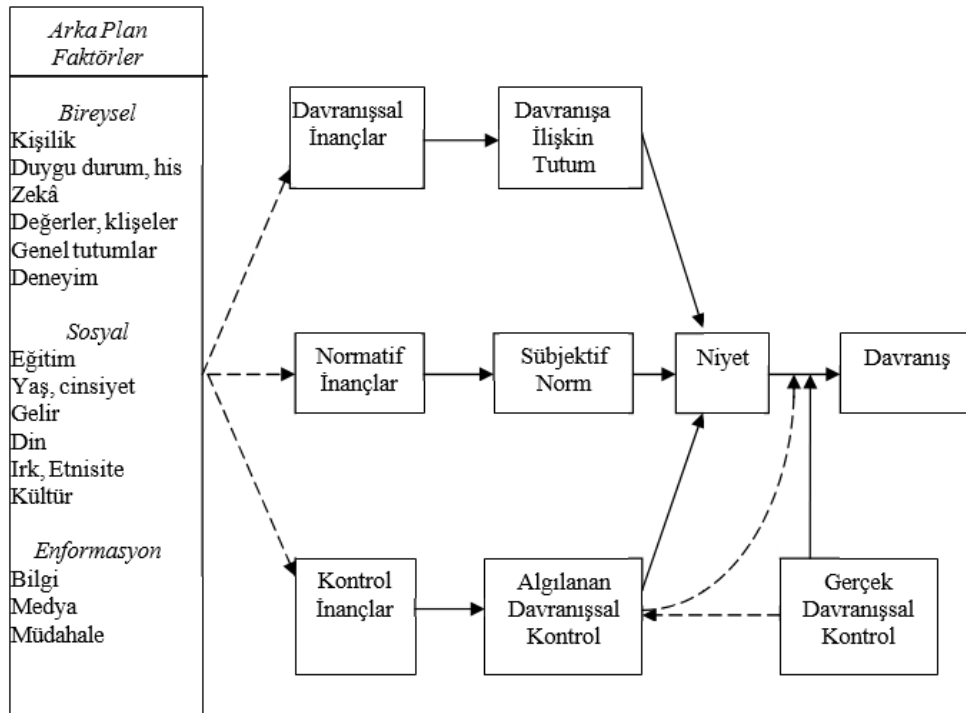
Kaynak: Ajzen, 1991: 182

Şekil 1’de olduğu üzere, davranışa yönelik tutum, kişinin davranışının olumsuz mu yoksa olumlu mu olduğu ile ilgilidir. Kişi, olayların sonuçları olumsuz olduğunda “tehdit” ve olumlu ve kontrol edilebilir olduğunda “fırsat” olarak sınıflandırmaktadır (A.Özdemir, 2010: 142-143).

Öznel norm, davranışı sergileyecek olan bireylere önemli olan referansların, kurum ve ya kuruluşların belli olan bir takım davranışların gerçekleşme beklentisi içerisinde olduklarını beyan etmektedir. Algılanan davranış kontrolünde ise, davranışı sergileyecek olan kişinin söz konusu olan davranışı sergileyebilmesinin ne derece ve ya kolay olacağı inancıdır (Erten, 2002: 222). Algılanan davranış kontrolünün, ister niyeti, istersede davranışı etkilesin, davranış üzerinde direkt ve endirekt etkisi bulunmaktadır (A.Özdemir, 2010: 143). Algılanan davranış kontrolü belirli olmayan bir davranışı gerçekleştirmenin kişinin kontrolünde olup olmaması ile alakalı şahısların yetenekleri ve imkanlarını ifade etmektedir. Her ne kadar algılanan davranış kontrolü sergilenen davranışın performansında kolaylık sağlayan ya da baskı altında tutan unsurlara bağlı olarak şekillenmekle birlikte aynı zamanda planlı davranış teorisinin de bel kemiğini teşkil etmektedir (Kocagöz ve Dursun, 2010: 141).

Planlı davranış teorisi, girişimci kariyer seçimini açıklamada güçlü ampirik destek almıştır. Bununla birlikte, geniş kapsamlı uygulanabilirliğine rağmen, teori çeşitli bireyleri veya durum değişkenlerini içermez. Bu değişkenler; ampirik olarak girişimsel niyetlerle ilişkilendirilen kişilik özellikleri, aile geçmişi, serbest çalışma deneyimi ya da cinsiyet vs. şeklindedir (Dohse ve Walter, 2010: 5).

Şekil 2. Nedenli Eylem ve Plânlı Davranış Teorileri



Kaynak: Ajzen ve Fishbein, 2005: 112

Şekil 2’de niyetler ve davranış öncülleri tasvir edilmeye çalışılmıştır. Bu modele göre, bazı temel varsayımlar şunlardır:

- Niyet, gerçek davranışın öncüsüdür.
- Niyet sırasıyla davranışa dair tutum, öznel kurallar (norm) ve algılanan davranışsal kontrol aracılığıyla belirlenmektedir.
- Bu belirleyiciler sırasıyla davranışsal, normatif ve kontrol inancının bir fonksiyonudur.

- Davranışsal, normatif ve kontrol inançları, arka plan faktörlerinin bir fonksiyonu olarak değişebilir.

Ek olarak, niyet davranışının gerçek kontrolden bağlantısını gösteren kırılmaz ok, ilişkiyi yumuşatmayı amaçlayan iradî kontrolü göstermektedir. Örneğin, gerçek kontrol yüksek olduğunda, niyetin davranış üzerindeki etkisi güçlü olacaktır. Burada algılanan davranış kontrolü, gerçek kontrol için devredilebilir ve davranışı tahmin etmek için kullanılabilir. Bu olasılık, gösterilen oklarla belirtilen gerçek kontrol'den algılanan kontrol bağlantısını ve algılanan kontrolden amaç-davranış bağlantısını gösterir. Bununla birlikte, modelin basit bir şekilde ifade edilmesi amaçlandığından, bu şekilde pek çok önemli ilişki gösterilememiştir (Ajzen ve Fishbein, 2005: 194-195).

2.1.6. Türkiye’de Girişimciliğin Tarihsel Gelişimi

Türkiye’de girişimciliğin tarihsel süreci; Cumhuriyet öncesi dönem, 1923- 1950 yılları arasındaki dönem, 1950-1980 yılları arasındaki dönem, 1980-2000 yılları arasındaki dönem ve 2000 sonrası dönem olarak ele alınabilir.

2.1.6.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem

Türk girişimciliği, Cumhuriyetten önceki dönemde Ahi Teşkilatı’na dayanmaktadır. Türk ekonomisi, ilk yıllarda Orta Asya toplumlarından etkilenmiş, Selçuklu Devleti ile ilerlemeye devam etmiş ve daha sonrasında ise ekonomik olarak gelişmiş ve organize edilmiş yeni üretim yöntemlerinin uygulanması ile de içerisinde bulunduğu duruma kıyasla ileri seviyelere ulaşmış olan ekonomik yapı Osmanlı Devleti’ne kadar sürmüştür (Cansız, 2007: 47).

Osmanlı Devleti döneminde ise Türkler girişimcilikle pek ilgilenememiş, ticaret işini Rum, Yahudi ve Ermeniler üstlenmiştir. Türkler daha çok hayvancılık, askerlik ve devlet kademesinde bürokratik işler ile alakadar olmuşlardır. Türkiye’de yüz yaşını doldurmuş işletme sayısı oldukça azdır ve bu da bize Türklerin girişimciliğe olan yatkınlıklarının az olduğunu göstermektedir (Cici E.N., 2013: 35). Çok az sayıda Türk sanayici girişimcilik faaliyetleri mevcuttur ve genellikle girişimler devlet içindeki azınlıklar ya da yurtdışındaki yabancılar tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu sebeple, Türk toplumu uzun yıllardır ticaretin dışında kalmıştır ve Türk toplumunda hem etik hem de sosyo-kültürel açıdan arzulanan düzeyde bir ticari kültür ve ticaret altyapısı

kurulamamıştır (Doğan N. 2013: 107 -108).

Osmanlı'da Padişah Abdülmecit zamanındaki borçlanma sonucunda ilk girişimcilik ve ticaret faaliyetleri başlamıştır. Bununla birlikte bankacılık ve sigortacılık sektörlerinde de gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmeleri Osmanlı Merkez Banka'sının kurulması takip etmiştir (Cici E.N., 2013:36).

2.1.6.2. 1923-1950 Yılları Arasındaki Dönem

1923'te I. Türkiye Ekonomik Kongresi'nde, ekonomik kalkınmanın devletin desteğiyle oluşturulacak bir Türk girişimci (müteşebbis) sınıfına dayanacağı açıkça ortaya koyulmuştur. Kongrede kabul edilen ilkeler iki kategoriden oluşmaktadır. Bunlar çiftçilerin, tüccarların, sanayicilerin ve işçi gruplarının ekonomik ilkeleri ve Misak-ı İktisadi ilkeleridir (N. Doğan, 2013:109).

Cumhuriyet ilan edildikten sonra ulusal ekonomiyi kurma çabaları 1929 yılına kadar devam edilmiştir. Bu bağlamda atılan adımlardan biri, 1927'de çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunudur. Tüm dünyayı sarsan ve 1929'da yaşanmış olan ekonomik çöküntü, Türkiye'yi de fazlasıyla etkilemiştir. Özel teşebbüsün bu süreçte eksikliği devletin ekonomiye müdahalesini gerektirmiş ve devletçilik ilkesinin benimsenmesine sebep olmuştur. 1932'de Atatürk'ün öncülüğünde, beş yıllık ekonomik planlar ortaya koyulmuş ve tatbik edilmeye başlanmıştır. İlk plan başarılı bir şekilde uygulanmış, ancak ikinci beş yıllık plan II. Dünya Savaşı'nın çatlak vermiş ve Atatürk'ün ölümünden dolayı sekteye uğramıştır. Buna ek olarak, savaş ekonomisine geçiş girişimciliğin önündeki en büyük engel olmuştur (Demirel E.T., 2003: 134).

2.1.6.3. 1950-1980 Yılları Arasındaki Dönem

1950'lerde, ekonomideki özel sektörün ağırlığının giderek arttığı görülmektedir. 1950 yılında Sınai Kalkınma Bankası'nın kurulması ile sağlanacak kredilerle özel sektörün geliştirilmesi hedeflenmiştir. Uygulamada bazı zorluklar yaşanmasına rağmen, bunun girişimcilik tarihimizdeki önemli adımlardan biri olduğu kabul edilmektedir (N.Doğan, 2013: 112).Girişimciliğin gelişimi için bir takım yasalar çıkarılmış ve iktisadi devlet teşekkülleri oluşturulmuştur. 1958'de artan vergi ve döviz kaçakçılığı, işsizlik, kontrol edilemeyen enflasyon ve emtia kıtlığı nedeniyle ekonomi kötüleşmiş ve devalüasyon yapılmıştır (Koçyiğit, 2013: 26).

Balkan göçmenleri, 1960'lı yıllara kadar Türkiye'nin ana girişimcilik kaynağını oluşturmuşlardır. Daha sonra Karadeniz, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinden batı kentlerine ve özellikle İstanbul'dan gelen insanlar girişimcilik için bir kaynak oluşturmuşlardır (Cici E.N., 2013: 37). 1963 yılında Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulmasıyla, beş yıllık kalkınma planları tekrar uygulamaya konulmuştur. Buna paralel olarak yeni nesil girişimciler oluşturulmuş, özel sektör yatırımları artmaya devam etmiştir (Demirel E.T., 2003: 134-135).

Türkiye'de özel girişimcilik 1960-1970'li yıllarda gelişme göstermiştir. Üretim artışı bu dönemin temel hedefi olmuştur. 1970'li yıllarda Türk girişimcilerinin genel niteliklerini şu şekilde sıralamak mümkündür.

- Girişimciler nispeten yükseköğretim görmüş kişilerden oluşmaktaydı.
- Geleneksel hale gelmiş tüccar zihniyetinden çıkma çabası mevcuttu.
- Yatırımın başka bir boyutu olan yönetim felsefesi, kalite, verimlilik ve fiyat politikaları göz ardı edilerek üretime öncelik verilmekteydi (Cici E.N., 2013: 37).

1970-1980 arasındaki dönem girişimcilik açısından karma bir dönem olarak tanımlanabilir. Darbeler ve krizler nedeniyle girişimciliğin gelişmesi ve ticaretin genişlemesi için gerekli olan istikrar ve güven ortamı tamamen ortadan kalkmıştır. Sosyal hareketlilik arttığından ve sermayeye karşı güç birliğine gidildiğinden, girişimcilik yeteneğine sahip bireyler, çevrenin istikrarsızlığı ve güvensizliği karşısında fikirlerini harekete geçirememişlerdir. Yine bu dönemde, ithalat ikameci sanayileşme stratejisi girişimcilik üzerinde etkili olmuştur (Koçyiğit, 2013: 26). Girişimcilik tarihimizdeki önemli gelişmelerden biri, 1971 yılında Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) kurulmasıdır. TÜSİAD'ın kuruluşunun temel amacı, Türkiye ve yurtdışındaki kaynakları kullanmaktır (N. Doğan, 2013: 112-113).

2.1.6.4. 1980-2000 Yılları Arasındaki Dönem

Türkiye'de 24 Ocak 1980'de alınan kararlar doğrultusunda başlayan yeni süreç, geçmişten kopuşları da ifade etmektedir. 1980 askeri müdahalesinden sonra kurulan hükümet, piyasa ekonomisine yönelmiş, Türkiye'nin planlanan ve ithal edilen ikame modelini o zamana kadar terk etmesine ve liberal ekonomiye yönelmesine neden

olmuştur. 1980'deki ekonomik ve politik gelişmeler, girişimcilik sınıfındaki çeşitliliği artırmıştır (Apak vd., 2010: 20-21). Bu dönemdeki gelişmelerden birisi de, 1990 yılında çoğunlukla Anadolu sermayesi ile kurulan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MUSİAD) kurulmasıdır. Bu örgüt, devletin ekonomik etkinlikler bakımında ayrıcalıklı gruplar meydana getirmesini eleştirmiştir (N. Doğan, 2013: 114).

1990 yılında meydana gelen bir diğer gelişme ise; devlet tarafından KOSGEB'in kurulmasıdır. KOSGEB öncü bir rol üstlenmiş ve Ulusal Girişimcilik hareketini daha da geliştirmiştir. KOSGEB, Avrupa Birliği fonları, TÜBİTAK destekleri ve KOBİ'lerin geliştirilmesini teşvik etmiştir. Türkiye'deki işletmelerin çoğunluğunun KOBİ olduğu göz önüne alındığında, bu teşviklerin ve desteklerin girişimciliğin gelişimi için ne kadar önemli olduğu anlaşılmaktadır (Apak vd., 2010: 20-21).

2.1.6.5. 2000 ve Sonraki Dönem

2000'li yıllarda yaşanan ekonomik kriz, ülkenin ekonomik ve politik sıkıntılı bir süreç yaşamasına neden olmuştur. Bu dönem girişimciler tarafından istikrar ve istikrarın sağladığı güven ortamı olarak kabul edilen üst kurulların artması bu dönemde meydana gelmiştir. Güven ve istikrar ortamı, yabancı sermayenin ülkeye girişini kolaylaştırarak yatırıma katkısı olmuştur (N. Doğan, 2013:114-115).

2.1.7. İslami Girişimcilik

Bu kısımda İslami girişimcilik ile alakalı kavramlara yer verilmiştir.

2.1.7.1. İslami Girişimcilik Kavramı

İslam genel olarak bir yaşam tarzı ve şeklidir. Başka bir deyişle, inananları hayatlarının her yönünü ele almaya yönelten bir dünya görüşüdür. Kur'an ve Hadisler, Müslümanlar için asıl olan temel kaynaklardır. Bu kaynaklar, sosyal yaşamın birçok yönünü kapsamaktadır (Reda, 2016: 94). Çalışma konusu ve profesyonel meseleler söz konusu olduğunda, Kur'an-ı Kerim ve Sünnet, İslam Medeniyeti ekonomisinin gelişiminde inkâr edilemez bir olgu olmaktadır. Dini kurallar çalışmayı onurlu bir iş olarak görmekte ve işçiliğin ahlaki ölçülerini ve işgücü ihtiyacını dikkate alarak şekillenmektedir (Azid, 2016: 94).

İslam dinin helal sayıp kabul etmiş olduğu kazanç emek temellidir ve bireyin ihtiyaçlarını gidermek için çalışmasının şart olduğu gerçeğinden ziyade farz olup, geçim için çalışmak İslam'ın temelinde vardır ve cihat anlayışının bir yorumdur (Ş. Özdemir, 2015: 173). Üretim faktörü olarak emek, ücret ya da bedel mukabilinde yapılan fiziksel veya zihinsel bir çaba anlamına gelmektedir. Bu temel emek akışının tanımı ve üretimdeki rolü ile ilgili İslami açıdan temel bir sorun yoktur. Öte yandan, İslami bağlamda ortaya çıkan temel fark, gerek sermaye sahiplerinin gerek de işçilerin ekonomik faaliyetlerinin üzerine filtre görevi gören ahlaki emirlerin ve ahlaki yükümlülüklerin belirlenmesi sürecinde ortaya çıkmıştır (Shaikh, 2016: 156).

Para, sermaye ve teknoloji gibi bütün üretim faktörlerinin bireylere hizmet etmesi amaç olarak belirlenmiştir. Şirketin amacı, müşterilere şeffaf fiyatlandırma politikaları ile kaliteli ürünler sunup hissedarlara kâr sağlamak, işverenlerin çıkarlarını korumak ve tüketicilerin haklarını ve çıkarlarını korumaktır. Tüketicileri, işçileri ve toplumu bir bütün olarak gözlemlemek devletin görevidir. Bir düzende, kaynaklar hissedarlara verimli dağıtılabılır, ancak bu her zaman adil dağıtılan bir pay anlamına gelmemektedir. Ahlaksal dışsallıkların ölçüsünü ve miktarını azaltmak için birtakım düzeltmelere gereksinim vardır. Kişiler girişimcilik sıfatları altında kendilerini iş dünyasından çekmemeli, ekonomide uzun vadede genel performansı artıracak, toplumun ahlaki, etik ve sosyal değerlerini geliştirmek için ahlaki bir eğitim almalıdırlar. Bununla beraber girişimcileri düşünmek ve onların menfaatine olan şeyleri gözetip yerine getirmek işçilerin ve yöneticilerin ortak vazifeleridir (Azid, 2016: 51).

Diğer yandan, psikoloji, sosyoloji, ekonomi, tarih ve işletme gibi disiplinler girişimciliği her daim araştırmakta ve eğitim, kültür ve dini kurumlar gibi girişimciliği etkileme alanlarını belirlemeye çalışmaktadır. Bununla beraber, dinin ekonomi faaliyetleri ve girişimcilik üzerinde ki etkisi gibi konular da dikkate alınmaktadır (Akın ve Emir, 2016: 278).

2.1.7.2. *İslam ve Girişimcilik: İslami Girişimci*

Din, Müslümanların günlük yaşantılarını, psikolojik yapılarını, kültürel zeminlerini, çalışma şekillerini, alışkanlıklarını, tüketimini, üretimini ve dahi harcamalarını kısaca, insanlarla ilgili her şeyi etkiler ve yönlendirir. Bu nedenle girişimcilik alanındaki din, ekonominin hemen hemen tüm alanlarında etkili olduğu için,

bireylerin girişimcilikle ilgili kararları etkilemektedir (Eren, 2012: 53). Din ve girişimcilik arasında çok yönlü bir ilişki mevcuttur. Dodd ve Seaman (1998) 'ın yapmış oldukları çalışmalara göre din, inanç sahibi insanların girişimcilik faaliyetlerini, girişimcilik kararlarını, girişimsel yönetimlerini ve içerisinde buldukları çevreyi etkilemektedir. Bu kapsamda, dinin insanlar için hem gündelik yaşamda hem de çalışma hayatlarında ne derece etkili ve önemli olduğu aşikârdır.

İslam hukukçularına göre, girişimci ihtiyacı olan insanlara yardım etmek yerine iş vererek onlara destek olabilir. Bu durum inançlı bir kişi için zorunlu bir sosyal görev olarak kabul edilir. Benzer şekilde, işini sadece kendi menfaatini düşünerek açgözlü bir şekilde yapmamalıdır. Bir Müslüman olarak, her yapmış olduğu işler gibi girişimci olarak yaptığı her şeyden de sorumlu olduğunu her zaman göz önünde bulundurmalıdır. Ve sahip oldukları kaynaklar toplumun ihtiyaçlarını ve kalkınmasını karşılamak için kullanılmalıdır (Azid, 2016: 35).

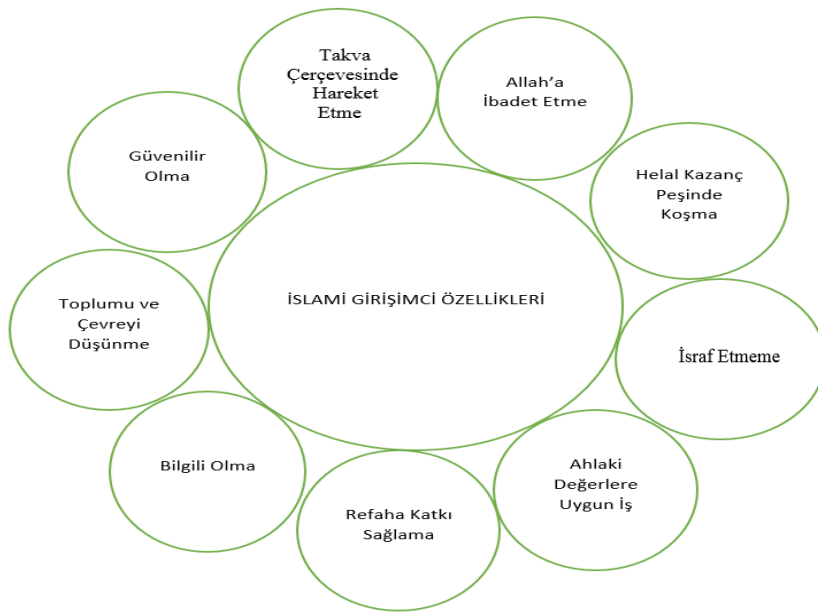
İslami kuralların kişilerin maddi olarak farklı oldukları durumlar olduğunu söylemek mümkün olacaktır. İslam, hem maddeten iyi durumda olanlara hem de maddi olarak kötü durumda olanlara elbette çalışmayı ve girişimlerde bulunmayı teşvik etmektedir (Eren, 2012: 55). Maddi olarak yeterli düzeyde olmayanları girişimci olma hususunda tetikleyen sadaka ve zekât gibi müesseselerdir. Belirli ölçüde varlık sahibi olanlar için, bir anlamda, zengin olanlar için, girişimci olmanın da gerekli olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü İslam'a göre insanlar, varlıklarını çeşitli şekillerde değerlendirme fırsatına sahipler ve bunu değerlendirmenin başka yolları da yoktur. Bir mülkü olan bir adam bu mülkü elinde tutamaz. Bir başka deyişle, İslâm'a göre, zengin ve fakir girişimcilik faaliyetlerinde bulunmak, çalışmak, kendi işinin peşinde koşmak veya başkası ile ticari ortaklık içerisinde olmak durumundadır. Zekât ve sadaka emredilmiş, faiz yasaklanarak bu durumun hassasiyeti ortaya konmuştur. Bu durumda İslam'ın öngördüğü durum, kişi ya kendi işinin sahibi olmalı ya da başkası ile ortak iş kurmaya çalışmalıdır. İslam'da birçok ortaklık türüne izin veriliyor olması aynı zamanda girişimciliğe de özendiriliyor manasına gelmektedir (Eren, 2012: 56-59).

Sermaye sahipleri sabit olan faiz oranları ile maddi birikim elde edebildiklerinden, bu bağlamda sermayelerini risk oluşturacak durumlardan uzak tutmak isteyeceklerdir. Üretim faaliyetlerindeki potansiyel yatırımlardaki düşüş aynı zamanda ekonomik reel sektörün hacmini azaltır, işsizlik oranını artırır, transfer ödemelerinde ki harcamaları

arttırır ve böylelikle devletin mali işlerine de fazlaca sorumluluk yüklemektedir (Shaikh, 2016: 155).

İslami girişimciler, muhtelif harici ve dâhili faktörlerden etkilenir. Dış faktörler Şekil 3'de gösterildiği gibi; ekonomi, devlet, rakipler, şariat kanunları, kültür, müşteriler gibi unsurlar varken İslami girişimcilerden etkilenen iç faktörler iman, ibadet, ahlak unsurlarıdır. İslam odaklı girişimciler bu faktörlerden etkilenmektedirler (Akın ve Emir, 2016: 279).

Şekil 3. İslami Girişimci Özellikleri



Kaynak: Faizal vd, 2013: 192-195

2.2. İSLAMİ FİNANS

Bu kısımda İslami finans kavramı, ortaya çıkışı, felsefi temelleri, hukuki çerçevesi, hudutları, İslami finans araçları ve mevcut durumundan bahsedilecektir.

2.2.1. İslami Finans Kavramı

İslamiyet, Müslüman toplumların geleneklerini gösteren ayetler ve hadislere dayanan bir sistemi temsil eder. Bunlara ekonomi, finans, hukuk ve politika dâhildir. Aynı zamanda, ortak değerleri oluşturan İslami sosyal adaletin ayrılmaz parçaları olarak

görülmektedir (Hearn vd.,2012: 103). İslami finans genellikle her türlü finansal işlemin İslam kuralları çerçevesinde uygulandığı sistem olarak tanımlanır. Bu tür finansmanı geleneksel finansmanlardan ayıran en önemli özellik ise faiz içermemesidir. İslami finans sisteminde, mevduat sahiplerine faiz vermek yerine, temettü ödemek ve İslami finansın tasarruflarını gerçek yatırımlara yönlendirmek, geleneksel finans ile İslami finans arasındaki temel ayrımdır (Yüksel, 2017: 153).

İslami finans kavramı iki farklı kelimedenden meydana gelmektedir: “finans” kelime manası olarak finansal krediyi ve risklerin paylaşılmasını sağlayan finansal yapıları ve kurumların yapısını ifade etmekte olup, “İslami” kelimesi ise finans kelimesinin sıfatı olmuş olup, İslami finans ile geleneksel finans arasındaki bazı temel ayrımları ortaya koymuştur (Kahf, 2007: 278). İslami finans, İslami kurullarla şekillendirilen paranın yönetimi olarak da tanımlanmaktadır. İslami finans alanında; fon sağlayanlar ile finansal kurumlar-kredi kurumları, finansal araçlar, aktif fon yönetimi, finansal piyasalar, sabit sermaye yatırımı, sigorta kurumları, yatırım fonları, menkul kıymet borsaları gibi aracı kurumlar ile gerçekleşen tüm işlemleri talep edenler arasındaki fonlar ve benzerleri finansal risk yönetiminde yer almaktadır. İslami finansta olduğu düşünülen bu enstrümanların tümü piyasaya kurulur, geliştirilir, organize edilir, yönetilir, üretilir ve sunulur. Vs. İslami kurallara uygun olarak gerçekleştirilmesi önemlidir (Akten Çürük, 2013: 3).

İslami finansta, sırasıyla Kuran, Sünnet ve İcma, finansal işlemler için önemli bir kaynak teşkil eder. İslami finans, İslami ekonominin önemli bir parçasıdır. İslam ekonomisindeki yasaklar ve bazı teşvikler, İslami finansın sınırlarını belirler. Ticaretin helal olması ve çıkarların yasaklanması gibi temel konular İslami ekonominin finansal faaliyetleri ile reel varlıklara dayalı ticari işlemlerdir. İslami finansın yapısı kârın meşruiyetine dayanmaktadır. Riba genellikle faiz olarak bilinir ve borçludan tahsil edilen ilave bir gelir veya fazlalık manasındadır. Faiz ödemeleri içeren tüm işlemler yasak olduğu için borç ilişkilerini içeren sözleşmeler daha yüksek bir fiyata satılamaz veya indirgenemez. Bunun için para, vb. altın ve gümüş gibi malların değişimi “eşit”, “eşdeğer” ve “ön ödemeli” olmalıdır (Ayub, 2017: 81). Faizsiz finansman veya etik finansman olarak da tanımlanabilen İslami finans, sistematik riskleri azaltmak ve risk paylaşımına dayalı varlık temelli yapısıyla finans ve reel ekonomi arasındaki bağı kurmak açısından önemli bir alternatif sunmaktadır (ASBÜ, 2017: 9).

İslami finans, Kuran, Sünnet ve İctihatlara uygun olarak ticari ve finansal açıdan bazı temel ilkeler üzerine inşa edilmiş ve geliştirilmiştir. Bu temel ilkeler, İslami finansın sınırlarını ortaya koymaktadır. İslami finansal kurumların ticaret ve finansal işlem yapma özgürlüğünü belirli standartlar, ahlaki ilkeler ve yasaklarla kontrol etmek, haksız ve haksız kazanç sağlama ilkelerini içermesi en önemli amaçlarından biridir. Bu nedenle İslami finans kurumları faaliyetlerini yürütürken bu amaçlara dikkat etmek zorundadır (Ayub, 2017: 45).

İslami finans araçları, girişimcilere ve yatırımcılara faizsiz kredi sağlayarak ekonomiyi gerçek anlamda etkilemektedir (Baş, 2017: 282-283). İslam ekonomisi, ortaya çıkan ekonomik sorunları ve ekonomik yaşam koşullarını İslam dinine göre incelemek için yapılandırılmış bir ekonomi olmasına rağmen, üretim, tüketim ve dağıtım faaliyetleri ve altyapı için gerekli ortamı yaratmayı amaçlayan bir modeldir (Çelik, 2016: 160).

İslam'da ekonomi genel olarak zenginlik kaynaklarının dağılımı ile ilgilidir. Zenginlik sayılan variyetin dağılımı anlamında gelen toplum arasında adalet, eşitlik, dürüstlük ve ekonomik eşitliğin sağlanmasıdır. İslam ekonomisi Müslümanları toplumun refahını ve kaynaklarını en üst düzeye çıkarmayı amaçlarken, toplumsal düzensizlik yaratmamaya ve İslam adaletinden uzak durmamaya dikkat etmektedir. Bundan dolayı, finansal kuruluşlar mal ve hizmetlerin, belgelerin ve sözleşmelerin belirlenmesinde Şeriat hükümlerine ve İslam'ın ahlaki ilkelerinin sınırlarına uymaktadır (Biancone ve Radwan, 2014: 2).

İslami ekonomilerde, kişiler kazançlarının Allah'ın onlara birer emaneti olduklarının bilincindedirler. Kişilerin ortak yargı ve değerlere sahip olduğu, Şeriat hükümlerine ve İslam ahlaki davranış kurallarına uyduğu geniş bir sistemin bir parçasını meydana getiren İslam ekonomisi, ekonomik olarak sürekli büyümeye odaklanmıştır (Hearn vd. 2012: 103).

İslami finansın felsefesinden kısaca bahsetmek, anlamayı daha çok kolaylaştıracaktır. Bütün ekonomik yapılarda olduğu üzere İslami finasta da ekonomik faaliyetlerin tamamı felsefi temelde gerçekleştirilmektedir. Her bir ekonomik bilgi belirlenir, somutlaştırılır ve felsefi varsayımların sınırları içerisinde yorumlanır. "Değer maksimizasyonu" kavramı, İslami finansı içeren ve sınırlarını çizen felsefi varsayıma dayanmaktadır. Bu dört kavram İslam'ın belirttiği yaşam değerleri ile somutlaşmaktadır.

Bu nedenle, İslami finansal sistemi bir bütün olarak bu felsefe doğrultusunda düşünmeliyiz. İslam'ın emir ve yasaklarını alarak yaşayan insanlar emir ve yasakların ne olduğunu bilmeli ve sürekli araştırmalıdır. Böylece, İslami finans insan yaşamını en üst düzeye çıkaran bir yapı olarak karşımıza çıkacak ve ahireti kazanma yolunda da maksimizasyon sağlayacaktır. İhtiyaçlarını karşılamak için finanse edilmesi gerekenlerin, bu temel felsefi varsayımda, İslam dininin emir ve yasaklarını dikkate alarak bir İslami finans yönetimi araştırması ve geliştirmesi gerekir (Sili ve Çürük, 2013: 114-115). İslami finans, her türlü finansal kurumun İslami din ilkelerine uygun olarak gerçekleşmesini sağlayan bir sistemdir. Bu açıdan baktığımızda, İslami finans İslami ekonominin bir alt bileşeni olarak tanımlanabilir. İslami finans faizin haram olduğu olgusuna bir tepki olarak işlem görmektedir. İslami finansal sistem, finansal faaliyetlerin İslam'ın ahlaki ilkelerine uygun olarak gerçekleştirilmesi için tasarlanmış finansal bir yapı olarak tanımlanabilir (Çelik, 2016: 160). Dubai Uluslararası Finans Merkezi İslami finansı; İslamiyet'in koymuş olduğu kurallara mutabık olarak devam ettirilen finansal faaliyetler sistemi olarak açıklamaktadır (DIFC, 2007: 10)

İslami finansal sistem İslami ahlaki kurallara uygun olarak düzenlenmiş olmasına rağmen, Müslüman nüfusla sınırlı değildir. Müslüman olmayan kişiler de bu sistemden istifade edebilir. Ahlaki finansmanı teşvik eden ve sosyal sorumluluk yatırımlarına çok benzeyen bu teknik finansal sistem ahlaki temellere dayanmaktadır (Biancone ve Radwan, 2014: 2). İslami finansal sistem, bankacılık sektörüyle beraber, yatırım fonu, sigorta şirketleri ve menkul kıymet işlemlerini içine alan bir yapıdır (Warde, 2000: 6). Başka bir deyiş ile İslami finansal sistem, yalnızca bankacılık faaliyetleriyle sınırlı kalmamış, finansal araçlar, finansal piyasalar ve diğer finansal modelleri dahi içine almıştır (Zaher and Hassan, 2009: 155). Literatürde birtakım araştırmacılar İslami finansal sistemi; “dayandığı temel ilkeler” çerçevesinde açıklamışlardır. İslami finansın asli unsurlarından biri olan ribanın yasak olmasını daha geniş bir şekilde değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayarak, risk paylaşımı, bireysel haklar ve sorumlulukların İslami ilkelerle desteklendiğini ifade etmiştir (Zaher ve Hassan 2009: 155). Bazı yazarlar ise İslami finansal sistemi, “amaçları üzerinden” değerlendirmiştir. İslami finansal sistemin amaçlarını, ortaklık ve işbirliği temelinde kaynakların ele alınması, etik normlar çerçevesinde ekonomik refahın sağlanması, evrensel kardeşliğin sağlanması yoluyla insan refahının sağlanması, adalet, gelirlerin dağıtılmasında eşit davranma ve refah seviyeleri konusunda bireysel özgürlüğün temin edilmesi şeklinde

açıklamıştır (Khan 1994: 33).

İslami finans, İslam'ın etik ilkelerini ve sosyal ihtiyaçlarını karşılamayı ve sosyo ekonomik adaleti sağlamayı amaçlayan bir finansal sistemdir (Shanmugam ve Zahari, 2009: 4) Başka bir ifade ile "İslami finans sistemini; İslam'ın kurallarına göre parayı yönetme ilmi olarak tarif edilebilir. Bu alanda, kendisine kaynak arayanlar ve kaynak talep edenler arasındaki tüm işlemlerin etkin kaynak yönetimi, finansal piyasalar, yatırım fonları, finansal araçlar, sabit sermaye yatırımları, sigorta kuruluşları, menkul kıymet borsaları ve diğer aracı olan kurumlar dâhil olmak üzere finansal risk yönetimi içine dâhildir. İslam finansmanında hizmetlerin kuruluşu, gelişimi, organizasyonu, yönetimi, üretimi ve piyasaya arzları vb. İslam hukuku (fıkıh) kurallarına uygun olarak yapılması esastır (Akten Çürük, 2013: 4).

İslami finansın farklı yazarlar tarafından yapılan bu tanımlarından sonra, İslami finansın modern bir uygulama olarak ortaya çıkmasını inceleyebiliriz.

2.2.2. İslami Finansın Ortaya Çıkışı

Elli yıl önce birçok insanın hayali olan İslami finans, geçtiğimiz dönemlerde küresel finansal piyasada hızla büyüme sağlamıştır. Özellikle 2008 küresel finansal kriziyle, İslami finansal yapının finansal şoklara karşı esnekliği dikkat çekmiştir (ISRA, 2011: 3).

İslam, sosyal ve ekonomik yapı ile ilgili bir toplumda uyulması gereken temel ilkeleri ve onun ortaya çıkışının ilk dönemlerinde onunla uyumlu bir sosyal düzen oluşturmuştur. Ancak, bugüne kadar olan tarihsel süreçte, İslam'ı tüm yönleriyle bir toplum sistemi olarak uygulamak mümkün değildir. Tabii ki, İslam'ın yayılmaya başladığı yıllarda, ekonomik düzen bugün olduğu kadar karmaşık değildi. Bununla birlikte, son birkaç yüzyılda, faiz ekonominin vazgeçilmez bir parçası haline geldi ve Müslüman toplumlar İslami ekonomi ve finansın gelişimini hızlandırmak için alternatif yollar aramışlardır (Iqbal ve Mirakhor, 2011: 13).

İslami finansal sistemin ortaya çıkma nedenleri kısaca dikkate alındığında, bunları dini, sosyal ve ekonomik sebepler olarak sınıflandırmak mümkündür. İslami finans, İslam dini tarafından yasadışı sayılan faiz oranı işlemlerine alternatifler sunar ve böylece insanların dini hayatlarına göre ekonomik hayatlarını sürdürmelerini sağlar. Sosyal

seviyedeki çıkarın oluşturduğu gelir eşitsizliğine cevaben, İslami finansmanın risk paylaşımı ve ortaklık esasına dayanan finansal çözümler, İslami finansın ortaya çıkışının sosyal nedeni olarak kabul edilebilir. İslami finans, ülkenin geneline finansman sağlama ve faaliyet yapısını azaltma, ekonomik istikrar, kalkınma ve proje verimliliğine dayalı dışsallık gibi çıkarlara önemli katkılar sağlamaktadır (Şahin, 2007: 20-23).

İslami finansın, kavram olarak ortaya çıkışı İslamiyet'in ilk yıllarına kadar dayanmaktadır. O zaman kavramından günümüze kadar İslam hukuku çerçevesinde şekillenen İslami finans son dönemde modern hayata geçiş hususunda çeşitli yöntemler sunmuştur (Akten Çürük, 2013: 19).

1950' lerde politik ve sosyal faktörler arasındaki çatışma, faizli işlemleri yasaklayan inanca dayalı İslami finans uygulamalarına yol açmıştır (Shanmugam and Zahara, 2009: 3). İslami finans 1970'lerde hızla artmış, petrol fiyatlarındaki önemli artışlar, İslami ülkelerin petrol ihraç ettiği cari işlemler açığından kaynaklanmıştır. Ayrıca, İslami kurallara dayanan sosyo-politik ve ekonomik sistemlere duyulan arzu, büyük yapısal reformların ortaya çıkması, finansal sistemlerde sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, özelleştirme, finansal piyasaların küresel entegrasyonu gibi diğer faktörlerin etkisi İslami finansın gelişmesine katkıda bulunmuştur (Iqbal, 1997: 42).

Türkiye'de uygulanan İslami finans ve çeşitli uygulamalar, 1980'lerde bankacılık sektörüne özel finansal kurumların girişiyle başlamıştır. Yeni bir düzenlemeyle, varlıkları, şubeleri ve personeli zamanla artmış olan özel finans kurumları, 2005 yılında "katılım bankası" olarak adlandırılmıştır. 2019 itibarıyla, Türkiye'de toplamda 6 tane katılım bankası vardır ve bunlar; Türkiye Finans Katılım Bankası, Albaraka Türk Katılım Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türkiye Emlak Katılım Bankası, Vakıf Katılım Bankası ve Ziraat Katılım Bankası olarak hizmet vermektedirler.

İslami olarak ahlak ve etik kurallarla çevrelenen İslami finansal sistemin felsefi temelleri çok önemlidir. Başka bir deyişle, sınırları belirlerken, özgürlük alanları ve İslami finansın yasakları, hangi felsefi ilkelere dayanmaktadır? Modern hayatta ortaya çıkan karmaşık yapıların ve süreçlerin değerlendirilmesi sürecinde meşruiyet temelinde hangi hususlar temel alınacak? Bu sorularla ilgili açıklamalar bir sonraki konuda incelenmiştir.

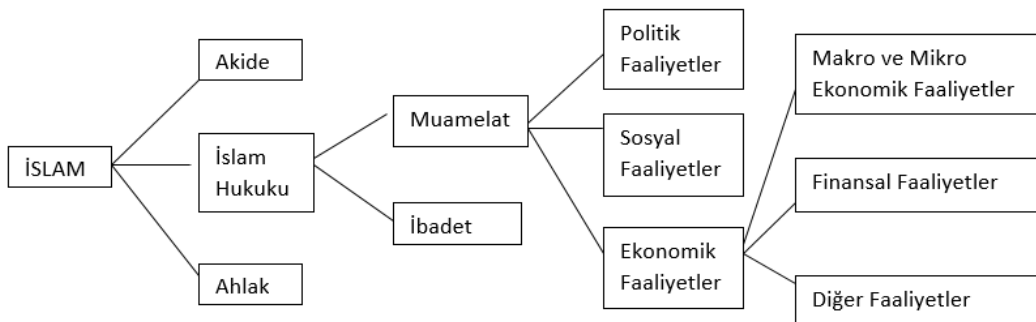
2.2.3. İslami Finansın Felsefi Temelleri

Finansal sistemin felsefi temelleri, bugünkü değeri maksimum seviyeye ulaştırmayı amaçlamaktadır. Mevcut olan değeri en üst düzeye çıkarırken finansçı, ekonomik İnsan karakterine göre hareket eder. Kendisinin finansal çıkarlarını en üst düzeye çıkarırken toplumun çıkarlarını da en üst düzeye çıkardığı ve mevcut finansal kaynakların en iyi şekilde kullanılmasını sağladığı düşünülmektedir. Klasik finansta din için yer yoktur ve ekonomik insan dini kurallara uygun davranmazken bazı sosyal-etik kurallara uygun hareket eder (Akten Çürük, 2013: 6). Ayrıca İslami finansın felsefi temelini “değerin maksimize edilmesi” olarak tanımlayabiliriz, ancak durum geleneksel finansal sistemden farklıdır ve finansal sistemde İslam'ın siyasal, sosyal ve kültürel vb. diğer unsurların ayrılmaz bir parçasıdır. İslami bildirimleri yaşanabilir kılmak için, kesin emirlerden tavsiyelere kadar esnek olarak İslami hükümlere uyan insan modeli ortaya koymaktadır (Atılgan, 1996: 19).

İslam, bir yaşam sistemidir, inançları ve imanı içeren, ahlaki değerleri kapsayan bütüncül bir yaşam felsefesidir. İslam'da finansal faaliyetler, insan ilişkilerinin düzene koyulduğu bir alt sistem olan ekonomik alanda yer almıştır.

Şekil 4, finansal faaliyetlerin İslam'ın bütünsel yapısı içinde nasıl konumlandırıldığını göstermektedir:

Şekil 4. İslami Düzende Finansal Faaliyetlerin Yeri



Kaynak: Maurer, 2005: 34

İslami finansın felsefi temelinin merkezinde yer alan “değer maksimizasyonu” kavram olarak, İslam'ın yaşam değerlerinde bulunan ilke ve yöntemlerde yer almaktadır. Bundan dolayı, İslami finansı bir bütün olarak düşünmek lazımdır. İslami düşünceye

sahip olan insanlar, Hz. Allah ile onun yaratmış olduğu evren arasındaki ilişkiyi araştırmaya çalışırlar. İnsanoğlu özgür yaratılmaz ve dünyada iken Hz. Allah'ın halifeleridirler. Allah'ın koymuş olduğu kanunlar, emirler ve nehiyeler doğrultusunda hayatını yaşamaya ve bundan sonraki yaşamını da en üst düzeye çıkarmaya çalışır. Finansal sistem bu temel fikirden soyutlanamaz. İslam'a bağlı yaşayan halk, bir takım inanç ilkelerine göre, ekonomik yaşamı organize eder ve devamlı olarak bir gelişim sağlamaya çalışırlar (Akten Çürük, 2013: 7).

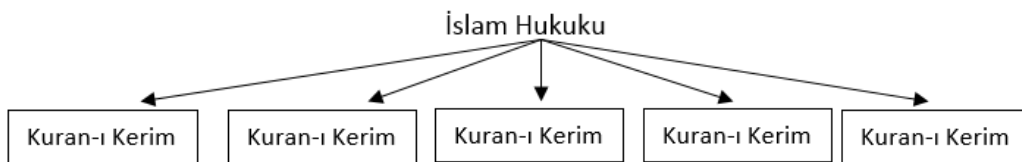
Hurşid Ahmad (2011), İslami finans felsefesinin dört kavram üzerine kurulabileceğini belirtmiştir: Tevhid, rububiyet, hilafet ve tezhikiye. Asutay (2008) bu dört kısma ilave olarak; adalet, ihsan, farz ve ihtiyar kavramlarının da İslami finans felsefesinin temellerinden olduğunu belirtmiştir.

2.2.4. İslami Finansın Hukuki Çerçevesi

İslam yalnızca inançlara ve inançla ilgili ritüellere sahip bir din değil, bununla birlikte finansal faaliyetlere katılmayı özendiren bir yaşam tarzıdır (Haniffa ve Hudaib, 2010: 85).

İslam'ın parasal alanında yer alan İslami finans, yasal sınırlarını İslam'ın kurallarından almaktadır. Bu alan, Kitap ve Sünnet tarafından temsil olunan ve Hz. Allah'ın iradesine dayanan yasal bir düzeni açıklamaktadır (Türcan, 2013: 14). İslam yasalarının Kuran ve Sünnette sarahaten öngörülen yasalar dışındaki tarafı; icma, kıyas ve içtihat yoluyla ortaya konulmaktadır. İslam hukukunun temel kaynakları Şekil 5'te gösterilmektedir.

Şekil 5. İslam Hukukunun Asli Kaynakları



Kaynak: Akten Çürük, 2013: 11

Kuran bir konuda temel ilkeleri, kuralları ve genel hükümleri belirler ve diğer ayrıntıları özellikle Sünnet ve diğer kaynaklara bırakır (Karaman, 1987: 114).

Peygamberimizin ahirete irtihalinden ve sünnet kaynağının kesilmesinden sonra İslam ulemâsının geliştirdiği icmâ, kıyas ve içtihat İslam hukukunun diğer kaynaklarını teşkil ettirmektedir.

2.2.4.1. *Kur'an-ı Kerim*

Kur'an-ı Kerim; İslam hukukunun ana kaynağıdır ve Allah-ü Teâlâ (CC) tarafından belirlenmiş olan kuralları içermektedir (Thomas vd., 2005: 15). Kur'an-ı Kerim'de ki hükümler ve mâlumatlar kıyamet anına kadar geçerli olacak şekilde Hz. Allah tarafından ortaya konmuştur.

Kuran'da insan yaşamının ekonomik, sosyal ve kültürel yönleri ile ilgili kişisel davranış yargıları ve genel prensipler mevcuttur (Shanmugam ve Zahari, 2009: 14). Örneğin, meşveret (bir şeyler yapmak için yetkin kişilerle istişare), adalet, kişisel sorumluluk, suç-ceza dengesi, dokunulmazlık, borçlara sadakat, rahatlık, zorluk halinde gerekli yasakların kaldırılması vb. (Karaman, 1987: 114).

2.2.4.2. *Sünnet*

Sünnet; İslam hukukunun ikinci temel kaynağı konumundadır ve lugat manası olarak “yol, âdet ve alışkanlık” manalarına gelmektedir (Mannan, 1973: 38).

“Sünnet, Hz. Peygamberin insanlara ders olacak bütün sözleri, fiilleri ve sükûtu” olarak ifade edilir. Hadis-i Şerif olarak da adlandırılan sözlü ifadeler, Kuran'da bulunmayan hususları açıklar ve teyit eder. Fiiller, Hz. Peygamberimizin sözsüz, sadece hareketle yapılan eylemlerdir. Hz. Peygamberin bir olaya tanık olduğu, ona karşı çıkmadığı ve sessizlikle cevap verdiği yani tasvip ettiği şeylere de sünnet denmektedir. (Berki, 1957: 40-44).

Bu açıklamalardan hareketle şüphesiz bir konuda danışılması gereken ilk temel kaynak Kur'an-ı Kerim'dir. Eğer ki Kur'an-ı Kerim'de sarıh bir hüküm yer almıyorsa o takdirde danışılacak olan ikinci asıl kaynak ise sünnettir. Eğer bir hususta Kur'an-ı Kerim ve sünneti seniyyede hala sarıhlik yoksa o zaman diğer icma, kıyas ve içtihad esas alınmalıdır.

2.2.4.3. *İcmâ*

İslam hukukunun üçüncü kaynağı da icmâ'dır. İcmâ; lugatta “bütünleştirmek, bir araya getirmek, sağlam bir şey yapmak, ısrar etmek, bir konuda düşünce birliği yapmak” anlamına gelir ve tüm ulema tarafından kabul edilen dini bir hüküm ve dini hükümler konusunda bir fikir birliğini ifade eder (DİA 21. Cilt, 2000: 417). Başka bir deyişle, “Hz. Peygamberin ölümünden sonraki herhangi bir yüzyılda İslami mücahitler bir konu hakkında şer’i hükmü üzerinde hem fikir olmasıdır. İcmâ, bir yüzyılda yaşayan tüm mücahitlerin bir ittifakıdır. Bu nedenle, yüzyıllar boyunca bir konuda mücahitlerin sadece bir bölümünün ittifakı icmayı tesis etmemektedir (Atar, 1988: 49).

İcmâ, Kur'an-ı Kerim'in sahih ve güvenilir tefsirini, Peygamberimizin Sünnet-i Seniyyesini doğru kaynağını, kıyasın meşru bir şekilde kullanımını ve neticesini garanti etmektedir. İcma hükümlerin ve hukukun tamamını tüm detayıyla içerisine almaktadır. Ulemanın hem fikir oldukları konular doğru olarak kabul edilir ve başka bir ilkeye (hukukun kaynağı) atıfta bulunarak geçersiz sayılamaz (Imamuddin, 2003: 15). Bir konuda bir icmanın sonucunda bu konudaki ihtilaf, usulüne uygun bir şekilde önü kesilmiş ve artık bağlayıcı olacaktır (Aghnides, 2001: 54).

2.2.4.4. *Kıyas*

İslam hukukunun temel kaynaklarından birisi de kıyastır. Kur'an ve Sünnette doğrudan bulunmayan ve onunla ilgili icmâya varılmış bir hüküm de bulunmayan hususlarda kıyas yoluna varılabilir. “Benzerlik” veya “başka bir şeyle bir şeyi ölçmek” anlamına gelir. Terim açısından, “benzemek veya bir şeyi başka bir şey ile değerlendirmek” olarak ifade edilir. Kıyas yapılacağı zaman, şer-i bir hüküm ispatlanmaz (Hakkı ve Duman, 2008: 153).

2.2.4.5. *İctihat*

İctihat ıstılahta “çabalamak, bütün gücünü sarf etmek, ısrar etmek, zahmet çekmek” manalarına gelmektedir. Terim olarak “nâssın lafız ve anlamından çıkararak, nâssın bulunmadığında da çeşitli istinbat teknikleri kullanarak şer’i bir hüküm hususunda zanni bir bilgiye erişme gayreti” olarak da ifade edilmektedir.

İslami hukukunun asıl ve temel dayanağı olan Kur'an-ı Azımüşşan'da bulunan düzenlemeler mahduttur. Dolayısıyla hayatın bütünüyle ilişkili düzenlemeler ve işleyiş

tüm detaylarıyla Kur'an-ı Kerim'de yer almaz. Ancak insanların içerisinde oldukları zaman, yer ve şartlara göre, temel emir ve nehiyleri dikkate alarak yaşamlarını tanzim etme olanağına sahiptirler. Bu olanak İslam'ın diğer bir temel kaynağı olan içtihat ile mümkün olur (Hakkı ve Duman, 2008: 153).

İçtihat hukuku, basit bir öznelliğin aksine, tüm uygun ve gerçek yasal kuralların oluşturulmasına izin verir (Hamoudi, 2008a: 59). Bazı konularda, karmaşık problemleri çözmek için içtihadı danışmak lazım olabilir (Imamuddin, 2003: 240). Bir konu ve hükümde içtihadı varırken (yasal-etik akıl yürütme ve yargılama), kişinin yararlanmasına ve toplumun çıkarlarını göz önünde bulundurarak genel bir tutum benimsenmelidir (Haniffa ve Hudaib, 2010: 89). İslami hukukçular, maslahat ve mefsetet ilkelerine uygun olarak yürütülen içtihat ile insanların dünyasal ve ahiret menfaatlerini sağlamayı ve dünyadaki ve ahiretteki zararlardan korumayı amaçladıkları konusunda hemfikirdirler (DİB, 1998: 151). İçtihat, toplumda ortaya çıkan ve zaman zaman etkisini gösteren sorunlar ile ilgilendiğinden hükmü her zaman geçerli değildir. Zamana bağlı olarak insanlar arasında sosyal gereklilikler değiştiğinden, Kur'an ve Sünnetin ana ilkelerini korumak kaydıyla, yeni içtihatlar yapılması mümkün olacaktır (Mannan, 1973: 44).

Bu açıklamalara dayanarak içtihat; İslam hukukuna her zamanda ve her mekânda uygulanmasını sağlayacak bir esneklik vermekle birlikte zaman içerisinde şartlara göre içtihadi hükümler, yeni olaylar ve gelişmelerin akabinde değişiklik gösterebilmektedir.

2.2.5. İslami Finansın Hudutları ve Şer-i Yasaklar

İslami finans değer yargılarından bağımsız değildir. Aksine, kendi değerlerinin toplamına ve içinde faaliyet gösterdiği kendi kendine etki eden bir çerçeveye sahiptir (Zaim, 1995).

İslami finans çerçevesinde yürütülen finansal faaliyetlerin limiti, İslam hukukunda uygun ve yasak kabul edilen faaliyetlerle belirlenmiştir. İslami kurallara göre yaşayan insanlara geniş bir hareket alanı tahsis edilmiştir. "Mallarda vazgeçilmez olan ibahadır" ilkesine dayanarak, kalan alan serbestçe hareket etmeyi mümkün kılar. Çünkü yasaklanan iş ve uygulamalar belirlenir. Başka bir deyişle, genel kural "hürriyet ve serbestlik" olarak ele alınır (Orman, 2001: 75).

Finansal alanın parçası olarak karşımıza çıkan İslami Finans, İslami kurallar çerçevesinde şekillenmiştir (Tunç, 2011: 104). Yasağın amacı iş ve üretimi teşvik etmek, tembellik ve spekülâtif beklentileri önlemek, zayıf kalan tarafların çıkarlarını korumak, adaleti tesis etmek, iki taraf arasındaki yararı ve uyumu sağlamaktır (İqbal ve Molyneux, 2005: 6-7).

2.2.5.1. *Ribâ Yasağı*

Ribâ lügatte; “yükselmek, artmak, gelişmek, çoğalmak, yetişmek ve şişmek” manasına gelmektedir (Döndüren, 1993). İslami finansal sistemde her çeşit değişimin karşılıklı olarak yani eşit ve dengeli olması istenmiş, “ribâ” ise bu eşitliği ve dengenin bozulmasına sebep olan bir olgu olduğundan dolayı nehyedilmiştir (Özsoy, 2012: 75).

Literatürde ribâ kavramı, “mübadeleli sözleşmelerde taraflardan biri lehine şart konan karşılıksız fazlalık” (Merginani, 1990:102); “karşılıklı menfaate yönelik bir akitte karşılıksız olarak kalan herhangi bir fazlalık” (Yazır, t.y.) olarak açıklanmıştır. Başka bir tanımlamada ise ribâ kavramı, “aynı cinsten olan iki ribevî malın peşin olarak değişiminde sözleşmeyi yapan taraflardan birinin lehine şart beyan edilip, bedellerden birisinin para olmadığı ve ya karşılığı olmayan bütün vadeli faaliyetlerdeki fazlalık” olarak tarif edilmiştir (Baysa, 2006:9).

Bu tanımlar ışığında Riba kavramı, borç vermeyi temel alan “faiz” tanımından daha umumi bir manaya sahiptir ve sadece parasal olarak borçları değil, mal alışverişini de içerir. Bir yandan riba bugünün bankalarında uygulanmakta ve finans kuruluşları adı, nominal ve reel faiz olarak isimlendirilmektedirler. Bu bağlamda, riba kavramı nesie ve fazlalık ribası olmakla iki başlıkta değerlendirilir (Akten Çürük, 2013: 17).

- a) Nesie kelime anlamı olarak; “tehir” demektir. Nesie ribâsı da “satış sözleşmesinden veya ödünç vermekten meydana gelen bir borç için vâde durumuna nispeten ilave edilen ribâdır” (Döndüren, 1993).

Nesie ribâsı başka bir ifade ile “deyn ribâsı” olarak da ifade edilir ki bu da tam olarak günümüz ticaret faaliyetlerinde aktif olarak kullanılan “faiz” kavramına karşılık gelmektedir (Uludağ, 2010: 43).

- b) Fazl kelime anlamı olarak; “fazlalık” manasına gelmektedir. Fazl ribâsı da terimsel ifade ile “ölçülebilen bir cins eşyanın kendi misli karşılığında peşin olarak fazlalık ile satılması” manasınadır (Bilmen, t.y.).

2.2.5.2. *Garar Yasağı*

Garar İslami finans sisteminde yasaklanan uygulamalardandır. Bu kelime lügatte “risk, tehlike, kişinin farkında olmadan malını veya canını riske atması” anlamlarına gelmektedir (DİA 13.cilt, 1996: 366). Gararın terim manası, “bir sözleşmenin kesin olmayan ve şüpheli şeylere dayandırılması olarak tanımlanmıştır (Karaman, 2003). Başka bir ifade ile “sonuçlarla ilgili gizlenmiş şey” olarak tarif edilmiştir (Elgari, 2003: 17).

Genel olarak, anlaşmanın konusunun elde edilip edilemeyeceği konusundaki belirsizlik garar; cehalet anlamında ifade edilir ve bu iki kelime birbirini yerine kullanılır (DİB, 1998: 358). İslami hukukçular garar yasağına çok büyük ehemmiyet vermişlerdir. Hepsinin ortak kanaatlerine göre, herhangi bir işlem sözleşmeye tabi olan mal veya hizmetlerin miktarının ve fiyatının önemli bir unsurudur ve bu, tarafların zorunlu olmasa bile risk aldıkları anlamına gelir. Bu tür riskler, doğası gereği ve spekülasyonla aynı anlamda belirsizlik nedeniyle kabul edilemez olarak nitelendirilir. Bu tür spekülatif ticaret bu nedenle yasaklanmıştır (Algaoud ve Lewis, 2007: 39).

Iqbal ve Molyneux (2005)’e göre İslami finans sisteminde garar yasağı anlaşılması güç konulardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Garar ile alakalı alım-satım işlemlerinde dikkat edilmesi gereken hususlar şu şekildedir; cinsin bilinmesi, türünün bilinmesi, özelliklerinin bilinmesi, niceliğin bilinmesi, fiyatın bilinmesi, malın belirleyici özelliklerinin bilinmesi, vadeli satışlarda ödeme zamanının belirtilmesi, malın teslimine muktedir olunması, mevcut olmayan malın satışının yapılmaması, malın incelenme imkânının olması ve birisi özellikle seçilmediği sürece birden fazla seçenek olması.

İslami finans sisteminde garardan korunmak modern Batı’da kullanılan piyasaya ve tüketicinin korunmasına benzer. Menkul kıymetler piyasalarında kullanılmakta olan sistemler ve yöntemler yoğun bir düzenlemeye ihtiyaç duyarak ele alınmışlardır (Thomas, 2005: 23).

2.2.5.3. *Şans Oyunları ve Kumar Yasağı*

Dini kurallar insan tabiatını bozan, topluma zarar veren ve üretkenlikten uzak olan

şans ve kumar oyunlarına haram kazanç olarak bakmaktadır. Ve bu durum Kur'an'da açıkça ifade edilmiştir.

Kumar, para kazanmak için oynatılan bir şans oyunudur. Şans olduğu için de belirsizlik ve risk durumu oluşturmaktadır. İslam düşünürleri kumar veya şans oyunları ile belirsizliğin (garar) ilişkili olduğunu ifade etmektedirler. Özellikle sigorta noktasında yaşanan belirsizlik, poliçe sahibi ile sigorta şirketi arasında geçen bir nevi şans oyunudur. Çünkü poliçe sahibi herhangi bir kaza olsun olmasın sigorta bedelini öder. Sigorta şirketi kaza olmaması durumunda kazançlı çıkar. İşte burada şans durumunun ortaya çıkması sigortayı belirsizliğin bir türü olarak karşımıza çıkarır (Billah, 2001:105-106). Kumar ve şans oyunlarında taraflar arasında bir çatışma söz konusudur. Karşılıklı risk söz konusu olurken oyun veya sözleşme sağlanırken bir taraf kazanır diğer taraf kaybeder. Bu durum haksız bir gelir aktarımı oluşturur. Böylelikle sosyal problemler, gelir adaletsizliği gibi birçok sorun ortaya çıkarır. İşte bu yüzden İslami finans bu vb. faaliyetler üzerine kurulamaz, bunları destekleyemez (Obaidullah, 2005: 120).

İslam dini, insan doğasını bozacak ve topluma zarar verecek üretkenlikten kazanma kapılarını kapatmıştır. İslami finansal sistemde şans oyunları ve herhangi bir kumardan elde edilen gelir yasaklanmıştır. Şans ve kumar oyunları “meysir” ve “kolayca kazanılan gelirler” kelimeleri ile Arapça’ da ifade edilmektedir (Algaoud ve Lewis, 2007: 39). Tüm şans ve kumar oyunları haksız kazanma yollarından biridir. Adaletsiz kazanç başka birisine zulmetmektir. Bu nedenle, bu aralıktaki faaliyetlere İslami finans tarafından izin verilmemektedir. Şans oyunlarında tek taraflı bir hasar kaybı şartı vardır ve halkın çıkarına ulaşmak mümkün değildir (Hamidullah, 1963).

Kumar aynı zamanda tüm spekülatif ve tesadüfi sözleşmeleri de kapsar. Ayrıca, sözleşme süresince taraflarca hiçbiri tarafından açıklanmayan yükümlülükler ve faydalar bu anlamda değerlendirilir (Al-Omar and Abdel-Haq, 1996: 10). Bir oyuna dâhil olan risk kontrol edilemiyorsa ve oyuncuların hiçbiri paranın geri ödenme ihtimalini etkileyemiyorsa, böyle bir oyun kesinlikle bir şans oyunudur. Beklenen kazanımdaki tüm sapmalar şanstın kaynaklanmaktadır. Bu yüzden garar içeren böyle bir oyunun şans oyunlarına dâhil edilmesi hasebiyle yasaklanmıştır (Al-Suwailem, 2010: 25).

Kumarın çeşidi veya oynama şekli zamanla toplumlar arasında değişiklik göstermektedir. Ancak, her hâlükârda, haksız kazanç, mal ve zaman israfı, irade zafiyeti

ve toplumsal olarak çözümlenme gibi çeşitli sorunlara neden olmasından dolayı yasaklanmıştır (DİA 26.cilt, 2002: 364).

2.2.5.4. *Kaynakların İsrâfı ve Lüksün Yasaklanması*

“İsrâf” terimi, “inanç, söz ve davranışta dinin, akıl ve örfün uygun gördüğü ölçülerin dışına çıkmayı, özellikle mal veya imkânları meşru olmayan amaçlar için saçıp savurma” olarak tanımlanmaktadır . İsrâf tüketimde olduğu gibi üretimde de olmaktadır. Doğal kaynakların ve verilen tüm nimetlerin en iyi şekilde kullanılmaması ve aşırı şekilde tüketilmesiyle aynı zamanda israf niteliğinde değerlendirilmektedir. Gelecek nesillerin doğal varlıklar üzerindeki haklarının korunması israf yasağının temel amacıdır. İslami finans sisteminde, halkın kullanımına verilen tüm kaynak ve tesislerin kendilerine verilen bir emanet olgusu dairesinde değerlendirmekte ve sınırsız olarak tasarruf edilemeyeceği kabul edilmektedir (Erdoğan, 1992: 24).

2.2.5.5. *Haram Kazanç Yollarının Yasak Olması*

Ekonomik faaliyetler ve İslami finans, Kuran-ı Kerim ve Hadis-i Şerifler de açık bir şekilde ifade edilmiş ve ölçüleri konmuştur. Bu üretim ve hizmetlerin arasında domuz eti, helal olmayan yiyecekler, İslami ilkelere göre kesilmeyen hayvanlar, sarhoş edici içecekler, zina ve çeşitleri ve tütünle ilgili ürünler vb. yasaklanmıştır. Bu faaliyetlere katılım sadece ürünlerin satışı veya satılması ile değil, aynı zamanda yasaklanan ürünlerin ve hizmetlerin paketlenmesi, nakliyesi, depolanması ve pazarlanması gibi tüm üretim ve dağıtım zincirleriyle ve elde edilecek olan kazançların da yasaklanması söz konusudur (Marifa, 2014:100).

İslami finans, ürünleri uzun süre bekletip fiyatların yükselmesiyle birlikte satış fırsatını sunan fırsatçılığı, karaborsacılığı (ihtikâr) mevcut ticari faaliyette bulunmayı uygun görmez. Ürünleri daha yüksek bir fiyatla satma adına piyasaya sürmeyip depolarda bekletmek ve değerinin üstünde satarak kıymetinin üstünde satış yapmayı uygun görmez. Faiz nasıl bir haksız kazançsa İhtikâr da o denli bir haksız kazançtır. Tekelcilik de İslam dininde uygun görülmemiştir (Akten Çürük, 2013: 27).

2.2.6. *İslami Finansta Uygulanan Temel Finansman Modelleri*

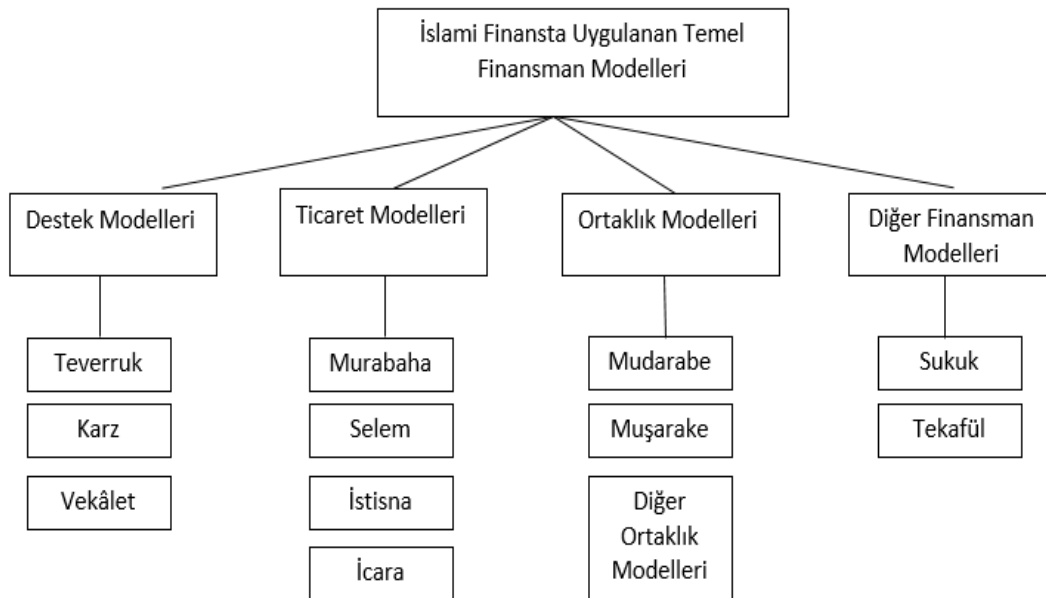
Geleneksel finans parayı bir mal olarak görür. Bu durumda, gelir sadece ilgili yatırımın zaman değeri ile orantılı olur. Ancak, İslami finans varlık temelli bir sistemdir

ve parayı klasik finasta ki mantık gibi bir meta olarak görmez. Sosyal refahı artırmak amaçlı üretken faaliyetlerde para kullanmak esastır. Bu manada İslami finans, vade farkını meşru olarak görmektedir. Paranın yatırıma dönüştürülmesi, maddi imkânın ekonomik mülkiyetine fiziksel sahiplik yoluyla katkıda bulunma şeklindedir (Cox vd., 2005: 137).

Reel varlıkların alım satım işlemlerinden kazanılan karlar ve hizmet hakkı, kira, transit ve intifada vb. haklarının devredilmesinden kazanılan gelirler de bu bağlamda değerlendirilmektedir (Ainley vd., 2007: 4).

İslami finans sisteminin İslam hukukuna bağlı olarak geliştirilen modelleri, yöntemleri ve araçları vardır. İslam finansında yer alan temel finansman modelleri aşağıdaki Şekil 6’da gösterilmektedir.

Şekil 6. İslami Finasta Uygulanan Temel Finansman Modelleri



Kaynak: Akten Çürük, 2013: 39

Şekil 6’da olduğu gibi İslami finasta uygulanan modelleri dört kısım da inceleyebiliriz. Bunlar: Ortaklık modelleri, ticaret modelleri, diğer finansman modelleri ve destek uygulamalarıdır.

2.2.6.1. *Teverruk*

İslami finansal sistem üzere çalışan bankalar kısa vadeli likidite fazlalıklarının işlem gördükleri bir yöntem olan teverruk yönteminde İslami bankalar, uluslararası

piyasadan aldırıldığı ya da peşin olarak satın aldığı malların üzerine belirli bir kâr payı ekleyerek, müşterilerine vadeli olarak satmaktadır (Nazım, 2011: 118-119).

Ertelenen ödeme ile malı alan alıcı, satıcıdan almış olduğu emtiayı o anlık nakit ihtiyacını gidermek üzere ilk satıcıdan farklı üçüncü bir tarafa satarak finansman ihtiyacını gidermektedir (Ismon, 2012: 82).

Teverruk ile Murabaha işlemlerinin arasındaki farklara bakacak olursak, teverruk iki temel adımdan meydana gelir. İlk adımda, müşteri ve banka arasında bir emtia üzerinden murabaha işlemi gerçekleşmektedir. Bu aşamada banka, müşteri adına müşterinin istediği emtiayı satın almakta olup daha sonra müşterisine kiralamaktadır. Müşteri ise daha sonra murabaha anlaşmasındaki varlıklara sahip olmaktadır. Teverruk'un ikinci aşaması ise, varlığın nakit haline getirilmesi aşamasıdır. Bu aşamada ise müşteriler, vadeli olarak almış oldukları emtiayı banka dışında üçüncü bir kişiye satmak şeklinde nakit elde etmektedirler. Yani bu şekilde ele alındığında murabaha yöntemi, teverruk yönteminin ilk aşamasını teşkil etmektedir. Bu iki yöntem arasında oluşan bir başka fark ise vade üzerinedir. Genel olarak teverruk yöntemine; müşterinin, diğer İslami bankacılık hizmetleriyle ihtiyacını karşılayamadığı, maddi olmayan kişisel ihtiyaçların finansmanı için nakit imkânının verildiği işlemler için izin verilmektedir. Bu işlemler; müşterinin kısa vadeli ihtiyaçları olan seyahat, eğitim, ev tadilatı veya nakit akışı krizi gibi konuları içermektedir. Diğer yandan murabaha yöntemi, genellikle ev ya da araba satın alma gibi uzun vadeli krediler için kullanılmaktadır (Baxter, 2015).

Teverruk yöntemi ile işlemler yapılırken uygulamanın meşruiyeti açısından birtakım hususlara uyulması gerekmektedir. Bunlar:

- Tanımlanması gereken mal, satıcıda bulunan diğer ürünlerden ayırt edilmelidir.
- Satıcı, satış işleminden önce malları belirtilen varış yerine getirmekle ilgili tüm masrafları ve riskleri üstlenmelidir.
- Eğer bağlayıcı bir taahhütte bulunulursa, bu taahhüt tek taraflı olmalıdır.
- Sözleşmenin konusu, altın veya gümüş cinsinden olmamalıdır.
- Sözleşmenin yapıldığı yerde herhangi bir mal yoksa satışın göstermelik

olduğunu önlemek için malların numunesi, niteliği, miktarı ve yeri müşteriye gösterilmelidir.

- Malın teslimi, muhakeme veya gerçeğe uygun olarak yapılmalıdır. Malların teslimini engelleyecek kayıt ve faaliyetlerden kaçınılmalıdır.
- Emtianın kesinlikle üçüncü bir şahsa satılması gerekmektedir.
- Alıcının kuruluştan aldığı malı satmak için öncelikle kuruluş veya kuruluşun vekili arasında bir yetkilendirme söz konusu olmamalıdır.
- İslami banka, alıcıya satmış olduğu malı, alıcı adına bu işlemi yapacak üçüncü bir kişi ile vekâletname düzenlemesi yapmamalıdır (Akten Çürük, 2013: 43).

Geçici olarak maddi ödeme zorluğuna düşen, nakit ihtiyacı olan kişilere destek olmak amacıyla gerçekleştirilen teverruk finansman yönteminin günümüzdeki uygulanışı şu adımlarla özetlenebilir:

- Diğer bir deyişle, fon açığına sahip paraya ihtiyaç duyan müşteri, bankanın likitleri piyasada bir terim olarak nakit hale getirme konusunda sorunlu olmayan bir mal satmasını talep etmektedir.
- Müşteriden gelen talep doğrultusunda üzerine banka müşterinin istediği malı piyasadan satın alır.
- Banka piyasadan satın almış olduğu malı müşteriye vadeli olarak satar.
- Bankadan malı alan müşteri, piyasada malı üçüncü bir kişiye satarak fon açığını böylece karşılar (Akten Çürük, 2013: 43-44).

2.2.6.2. *Karz-ı Hasen*

Karz-ı Hasen yöntemi finansal olarak sıkıntıda olan kişilere borç para verme sürecini ifade eder. Bu yöntemle, kredi tutarının geri ödenmesinde bir artış yoktur. Borçlu, durum düzeldiğinde geri öder. Arapça ‘da Lügate “Karz” borçları, “hasen” güzel anlamına gelir. Karz-ı Hasen, sosyal yapıya büyük yararı olan bir uygulamadır. Çünkü Karz-ı Hasen sıkıntı içindeki tarafın durumunu düzeltme olanağının yanı sıra, taraflar arasındaki işbirliği ve dayanışma duygularını da güçlendirir (Darçın, 2007: 35).

Bankacılıkta Karz-ı Hasen uygulamaları şu şekilde işlemektedir; birincisi, borç almak isteyen kişinin gerçekten muhtaç olup olmadığına bakılır. Eğer ihtiyacı varsa, bankanın genel politikasına uygun bir işletme olup olmadığı kontrol edilir. Bunun uygun görülmesi durumunda, banka Karz-ı Hasen uygulaması ile kredi açar. Ancak, kredinin iade edilmesini sağlamak için, mülk veya teminat karşılığında ilgili kişiden teminat alınır (Öztop, 2006: 35).

Borcun bankaya ödenmesi taksitle yapılır. Karz-ı Hasen uygulaması ile İslam Bankası, gelir sağlama niyetinde değil, borçluya her türlü kolaylığı sağlamaktadır. Eğer borç alan haklı sebeplerle borcunu ödeyemiyorsa, borç alan bankanın zekât fonundan karşılanabilir (Önk, 2015: 73).

2.2.6.3. *Vekâlet*

Vekâlet kelimesi lügatte; muhafaza etmek ve korumak manalarına gelmekle birlikte, sözlükte; “caiz olan ve bilinen bir tasarruf hususunda bir kişinin kendi yerine başka birisini vekil etmesi” olarak izah edilmektedir (Döndüren, 2005: 546).

Bugün vekâletname bir tür acente sözleşmesi olarak kullanılmaktadır. Murabaha, selem, özellikle istisna ve icara, çeşitli finansman modellerinin uygulanmasında ön adımdır. Vekâlet sözleşmeleri ile müşteri fonu bankaya teslim eder ve bunları yatırım uzmanı olarak değerlendirir. Banka vekil olarak takip ettiği bu hizmet karşılığında evvelden belirlenmiş bir ücret tahsil eder. Bankaya ödenen bu idari giderler düşüldükten sonra kalan kar / zarar fon sahiplerine transfer edilir (Ahmad ve Shabbir, t.y.)

Vekâlet sözleşmeleri özel veya genel olabilir. Örneğin, bir müşteri bankaya herhangi bir alanda kullanılmak üzere fon sağlayabilir. Bu durumda, genel bir vekâletname verilir. Belirli sözleşmelerde, banka müşteriye fonları sadece belirli bir projede veya belirli sektörlerin yatırımlarında kullanılmak üzere bankaya sunar ve banka, müşterinin belirlediği kriterleri karşılayan projelerde fonları çeşitli yatırım alternatiflerinden değerlendirir (Akten Çürük, 2013: 48). Vekâlet sözleşmeleri, günümüzde uygulanan finansal işlemlerin gerçekleştirilmesini kolaylaştırmakta olup, kendisi bizzat bir ticaret ve ortaklık modeli değildir (Akten Çürük, 2013: 48).

2.2.6.4. *Murâbaha*

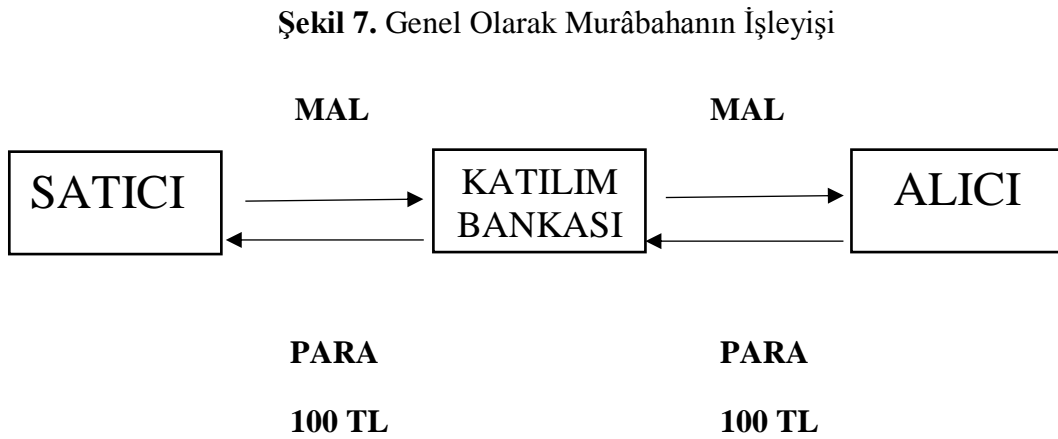
Murâbaha, İslami finansın en sık kullanılan yöntemlerinden biridir. İslam hukuku

ile öngörülen bir spot satış sözleşmesi olan Murâbaha “maliyet + kâr marjı” formülü ile hesaplanmaktadır (SERPAM, 2013: 5).

Murâbaha, Türkçe olarak manası kârlı satış demektir. Bu yöntemde, müşterinin ihtiyaç duyduğu makine, hammadde veya ürünler yerli veya yabancı piyasalardan peşin olarak alınır ve müşteriye vadeli ya da peşin olarak satılmaktadır. Ülkemizde vadeli satış ile daha yaygın olan bu yöntemde peşin olarak alınan ve taksitle müşteriye satılan mallara belirli bir kâr payı eklenmektedir. Müşteriye anlatılmasındaki ve uygulanmasındaki kolaylığı nedeniyle İslami bankaların en çok tercih ettiği uygulamadır (Ustaoğlu, 2014: 49).

Murâbaha yöntemi klasik ve çağdaş olmak üzere iki şekilde incelenebilir. Klasik murâbaha, satıcının, malın peşin veya taksitli olarak fiyatını belirlemesi durumunda, maliyetine belirli bir kâr marjı ekleyerek bir sözleşmeyle satma hakkı iken, çağdaş murâbaha, müşterinin bankaya başvurarak bankanın kendisi adına bir malı satıcıdan satın alıp belirli bir kârla kendisine tekrar satılmasını istemesi üzerine gerçekleşen durumu ifade etmektedir (Konday, 2006: 19).

Murâbahanın genel olarak işleyişi aşağıda Şekil 7’de verilmiştir.



Kaynak: Polat, 2015: 26.

Şekil 7’de görüldüğü üzere, alıcı (müşteri), almak istediği mal için aracıya yani İslami bankaya başvurmuş, aracı da satıcıdan alıcının istediği malı 100 TL karşılığında alıcıya “anapara + kâr marjı” ile birlikte satmıştır.

Başka bir deyişle, murâbaha, satılacak malın maliyetinin belirlenmesinden sonra kâr marjı koyarak satış işlemidir. Böyle bir işlemde, İslami banka, girişimci ve malların tedarik edileceği tedarikçi olmak üzere üç taraf vardır. Her şeyden önce, girişimci ve malların tedarikçisi, malların konusu, fiyat ve teslimat şartları ve malların diğer özellikleri önceden kararlaştırılır. Ön anlaşma sonrasında girişimci, İslami bankaya başvurur. İslami banka da belirli bir kredi limiti varsa, malları satın alma talebiyle birlikte teminatları aldıktan sonra mal siparişini vererek satıcıya önceden ödeme yapacaktır. Bunun üzerine fatura girişimci adına önceden düzenlenir. Bundan sonra, malların söz konusu mallarla teslimi için sevkiyat müşterinin adresine gönderilir. İslami Banka daha sonra buna kâr marjı ekler ve faturayı girişimciye gönderir. Vade sonunda kâr marjı müşteriden mal bedeli ile tahsil edilir (Polat, 2015: 26).

Ticaret deneyimi ve ticaret bilgisine tam manada sahip olmayan kişilerin alışveriş sırasında aldatılmamasını sağlamayı amaçlayan bu yöntemde, bu amaç için aranan özel koşullar şunlardır:

- Somut olması şart olmamak ile birlikte ticarete konu edilen malın gerçek mal olması gerekmektedir. Örneğin, somut olmamasına karşın haklar ve royalti murâbahaya konu olabilirler.
- Satış esnasında eş zamanlı olarak değiştirilmesi gerektiğinden sarf (altın, gümüş veya para) türleri murâbahaya konu olamaz.
- İslami finasta borç alınıp satılmadığından birinin borçlu olduğunu ifade eden kredi dokümanları murâbahaya konu olamaz.
- Malın gerçek maliyeti ve kâr payı net olarak belirtilmelidir.
- Söz konusu malın varsa ayıpları ve diğer özellikleri muhakkak açık bir şekilde belirtilmelidir.
- Alıcı ve satıcının anlaşmaya vardığı bir kâr marjı belirlenmelidir.
- Malın gerçek fiyatının ne olduğu satıcı tarafından açıklamazsa ve bu durum alıcı tarafından anlaşılırsa, alıcı almama hakkına sahiptir. Böyle bir durumun yaşanması halinde alıcı almaktan vazgeçmezse satış geçerli olur.

- Gerçekleştirilen satışta garar riskinin bulunmaması gerekir.
- Daha önce murâbaha yöntemiyle satılmış bir malın tekrar murâbahaya söz konusu olması uygun değildir (Akten Çürük, 2013: 49).

Banka için temel sorunlardan biri, İslami bankalar tarafından hesaplanan kâr oranının göstergelerinin, geleneksel bankacılıkta olduğu gibi bazı ribanın ve gararın bazı unsurlarını içermesidir. Literatürde enflasyon ve faiz oranlarının kâr oranının belirlenmesine dayandığına dair görüşler olsa da, riba içerdiği savunulan London Inter Bank Offered Rate (LIBOR)'e dayanan çalışmalar bulunmaktadır. LIBOR'un faiz oranını % 10 olarak belirlemesi durumunda, murâbaha'daki kârın payı % 10 veya % 10'dan daha fazla olabilmektedir. Murâbaha işlemine Şer'i olarak helal gözüyle bakılmasının ardındaki gerekçe ise alınan kâr marjının bankanın riskli yatırımlara girişimden sonra hakkı olarak kabul edilmesidir (İsa vd., 2012: 1923).

Bankanın satış fiyatını değiştiremediği göz önüne alındığında, geleneksel sisteme kıyasla aldığı risk burada ortaya çıkmaktadır. Piyasa faiz oranı düşükse, murâbaha tarafından finanse edilen miktar, geleneksel kredilerden daha pahalı olacaktır. Bu, murâbaha yönteminde ürün fiyatlandırmasında ve pazarlamasında sorunlara yol açacaktır. Bu nedenle, müşteriler İslami Banka'dan çekilerek geleneksel bankacılığa yönelebilirler. Piyasa faiz oranları murâbaha'daki kâr payından yüksekse, İslami bankalar zarar göreceklerdir. Çünkü murâbaha anlaşmasına uygun olarak belirlenen satış fiyatı değiştirilemez (Zandi ve Ariffin, 2012: 13-14).

Hem Türkiye'de hem de İslami finans piyasalarında kullanılan finansman tekniklerinin çoğu murâbaha kurallarına dayanmaktadır. Murâbaha kavramının temelinde olan kâr marjı fiyat artırımını veya vade farkı gibi terimlerle riba sözcüğünün değiştirilmesi yeterli değildir (Özkan, 2012: 60).

Murâbaha akdinde bulunması gereken özellikler ise şöyle sıralanabilir:

- Müşteri, bankadan talep ettiği malları bulamadığı durumlarda gerekli kalite standardını sağlamadığı gerekçesiyle malları kabul etmeme hakkına sahiptir. Örneğin, müşterinin görme şansının olmadığı ithal edilen bir malda gerekli standartlar yoksa bu hak geçerlidir.

- Banka, alış maliyeti ile birlikte diğer tüm giderlerin ayrıntısını satış fiyatının altında göstermek durumundadır.
- Sözleşmede malı satın almayı garanti eden müşteriye ithal edilen bir malı limandan teslim alması gerektiğine dair bir şart koyulamaz. Böylece müşterinin malı teslim almak üzere ilave masraflara katlanmaması ve ithalat işlemlerine ilişkin teferruatla uğraşmaması sağlanır.
- Müşteriye devredilene kadar mal üzerindeki hak sahibi bankadır.
- İslami bankanın finansmanı bir borç yerine ticari bir işlem olarak kabul edilir, bu nedenle malları satın alma maliyeti, ithalatın gümrük ve vergiye tabi olduğu ülkelerde artacaktır. Bu, malların fiyatının müşteriye karşı artacağı anlamına gelir. Bu nedenle, ithal malların gümrüklere tabi olduğu ülkelerdeki İslami bankaların faaliyetleri tatmin edici seviyelere ulaşamamıştır (Darçın, 2007: 31-32).

2.2.6.5. *Selem*

Selem akdi satıcı ile alıcı arasında anlaşma sağlanan bir malda bedelin satış işleminden önce verilmesini ve buna karşılık malın ise daha sonraki bir tarihte verilmesini öngören bir satış işlemidir. Bu tür bir satış İslam'ın ilk zamanlarından beri bilinmektedir. Çiftçiler bu yöntem ile gübre ve tohum ihtiyaçlarını karşılamışlardır. Selem akdi arpa, buğday ve diğer zirai ürünlerinle birlikte her türlü malın satış işlemleri ile alakalı kuralları da ortaya koymuştur (Özgür, 2007: 65-66).

Bu yöntemde, gelecekte belli bir vakitte teslim edilecek malın bedeli İslami banka tarafından peşin olarak ödenmektedir. Böylelikle, malları üretecek olan kişiye evvelinden finansman sağlanmış olacaktır. Satıcı ile İslami banka arasındaki Selem satış sözleşmesinde, müşterinin isteği üzerine malların kalitesi ve özellikleri açıkça belirlenmektedir. Malların teslim tarihi geldiğinde, malları satıcıdan alan İslami banka müşterilerine malları satmaktadır (Çobankaya, 2014: 17-18).

Selem akdinin dinimizce geçerli olduğunu şu hadisi şerif izah etmektedir;

İbn Abbas (r.a.) ifade ediyor: “Hz. Peygamber (sav) Medine'ye geldiğinde, Medine halkı bir yıllık ya da iki yıllık hurma mahsullerini peşin olarak satarlardı.

Peygamber efendimiz (sav) onlara: ‘Hurmayı kim önceden satarsa ölçüsünü, tartısını belirterek vadesini tayin ederek satsın’ buyurdu” (Al-Shamrani, 2014: 64).

Selem akdi ile alakalı önemli olan bir hususu açıklamak gerekirse; ödeme peşin mal veresiye olan bu satış türü ile hazırda mevcut olmayan bir şeyin satışı karıştırılmamalıdır. Selem satışında ölçülmesi, tartılması veya sayı ile ifade edilemeyen şeylerin satışı yasaktır. Mesela; bir hayvandan doğacak olan yavrunun satışı İslami ticaret kurallarına göre yasaklanmıştır (Darçın, 2007: 34).

Selem satış usulünde taraflar arasında akit gerçekleştirilirken malın özellikleri, miktarı, cinsi, teslim tarihi ve teslim yeri belirtilmelidir. Bu şartlar altında gerçekleştirilen selem satış yöntemi ile daha sonra üretimi yapılacak olan mallar şundan satılmakta olup ihtiyaç hâsıl olan para temin edilmektedir. Müşteri açısından gelecekte ihtiyaç duyulacak malın alımı şimdiden gerçekleştirilmektedir. En önemli husus ise, tarafların faize girmeden ihtiyaçlarını karşılamış olmalarıdır. Burada önemli olan nokta; selem satış işleminin ancak miktar ve kalite yönünden kesin olarak tarif edilebilen mallar için söz konusu olmasıdır (Önk, 2015: 70).

Selem sözleşmesinin kendine has hususiyetleri vardır ve şu şekilde ifade edilebilir:

- Selem satış usulünde, İslami finasta yer alan satış konusu malın mevcut olması şartı yoktur. Yani, prensip olarak mevcudiyeti olmayan bir malın satış işlemi yapılamadığı gibi, selem sözleşmesi yapılabilir.
- Yalnızca misli mallar selem modeline konu olabilecek mallar olsa da misli olan mallardan seleme konu olamayacak olanlar da bulunmaktadır. Örneğin; gayrimenkul mallar hariç menkul malların satışı gerçekleştirilebilir. Bunun yanı sıra altın, döviz, gümüş ve diğer para benzeri (çek, senet, poliçe vb.) selem satış sözleşmesine konu olamamaktadır.
- Muhayyerlik (sözleşmeyi feshetme) hakkı; selem satış sözleşmesinde kural olarak taraflara tanınmasa da malın özellikleri sözleşmede belirlenenlerle uyumlu değilse, alıcı bu hakkı elde eder (Akten Çürük, 2013: 57).

2.2.6.6. *İstisna*

İstisna yönteminde, sipariş olarak üretilen malların fiyatı işin ilerlemesine bağlı olarak kısmen ödenir. İstisna yöntemine verilecek güzel bir örnek şöyledir; inşaat yapan müteahhit yapım aşamasında ki konut için inşaat sürecinin belirli aşamalarında yapılan ödemelerdir. Malların üretiminde kullanılacak malzemelerin miktarı, türü, yeri ve teslim tarihi, istisna yöntemi kullanılan satışlarda açıkça belirtilmelidir. Parayı önceden ödeme yükümlülüğü yoktur ve bu ayrılmaktadır (Darçın, 2007: 33).

Selem ve istisna arasında benzerlikler olsa da farklar da elbette bulunmaktadır. Bu farklılıkları aşağıda Tablo 2’ de görebilmekteyiz.

Tablo 2. Selem ve İstisna Modellerinin Farklılıkları

SELEM	İSTİSNA
Mevcut, doğal ya da standart bir ürün selem akdinin konusu olabilir.	İstisnaya konu olacak ürün henüz mevcut olmayan ve üretiminin yapılması gereken bir ürün olmalıdır.
Selem akdinde mala karşılık gelen ücret peşin ve tamamı ödenmelidir.	İstisna modelinde mala karşılık gelen ücret peşin, vadeli ya da avans olarak ödenebilmektedir.
Selemde misli mallar söz konusudur.	İstisna modelinde temel anlamda misli olmayan mallar ile işlem söz konusudur.
Selem akdi bağlayıcılığı olan bir sözleşmedir. Bu sözleşmenin kuralı her iki tarafın rızası olmadan sözleşme fesh edilemez	İstisna ise başlanmadığı sürece bağlayıcı olamaz. İki taraftan her hangi birisi sözleşmeyi feshedebilir.

Kaynak: Ayub, 2007: 270.

2.2.6.7. *İcâre*

İcâre, Arapça'da “bir şeyin yasaklanmamış yararlarını belirli bir süre için satmak, kiralamak veya mülk vermek” anlamına gelir. İcare akdinde söz konusu maldan yararlanma hakkı verdiğinden sarf, yiyecek vb. şeylerde söz konusu değildir. Çünkü sözleşmenin konusu mülkün kendisi değil, mallardan yararlanma hakkıdır (Darçın, 2007: 32).

İcâra yöntemi, murabaha yöntemi ile benzerlik taşısa da bu iki yöntem arasında birtakım farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıklar şu şekilde sıralanabilir:

- Murabahaya hem tüketilebilir hem de tüketilemez varlıklar için izin

verilirken, icaraya sadece tüketilemez varlıklar için izin verilmektedir.

- Murabahada satış tamamlandığında mülkiyet hakkı kiracıya geçmekteyken, İcâra'da kira ödemelerinin bitmesi üzerine mülkiyet hakkı kiracıya geçmektedir (Path, 2011: 3).

İcâra'nın geçerli olması için bulunması gerekenler şunlardır:

- İcâra sözleşmesi, yerine getirilme ve gerçekleştirilme yeteneğine sahip olmalıdır.
- Malların kullanım hakkının değere sahip olması gerekmektedir.
- Sözleşmede geçen mallar Şer'i hukuk kurallarına uygun olmak zorundadır. Aksi takdirde, yasadışı ve haram olacaktır.
- Kiralayan, sözleşmedeki malın tam sahibi olmak ve malı anlaşılan tarihte teslim etmek zorundadır.
- Kiralayan sözleşmede yer alan malları anlaşılan koşullara göre kiracıya teslim etmelidir.
- Kiracının işi üstlenme ve fiziksel olarak yerine getirme hususunda uyumunun iyi olması gerekir.
- Kira sözleşmeli mallar için sabit olmak zorundadır.
- İcâranın konusu özellikle bilinmeli ve kiracıyla birlikte belirlenmelidir. (Al-Shamrani, 2014: 61).

İcara yöntemi için yapılan sözleşme kendisini finansal kiralama olarak göstermektedir. Bu sözleşme, mülkiyetin kira süresi sonunda kiralayana devredildiği bir sözleşmedir. Bu yöntemde, işletme finansmanı açısından diğer yöntemlerden farklı bir şekilde önceden belirlenmiş sabit bir getiri vardır. İcare yönteminde, finans kurumu müşterinin mülkünü satın alır ve belirli bir kâr payı ekler ve mülkü müşteriye kiralar. Kira sözleşmesinin süresi ve kira bedeli sözleşmede açıkça belirlenir. Kiralama süresi boyunca, mülk finans kurumunda kalır. Sözleşmenin süresi, kiralanan malın kullanımına göre değişir, ancak genellikle 5-15 yıldır. Daha çok bu yöntem orta ve uzun vadeli

finansman yöntemleri içerisinde sayılmaktadır (Türker, 2010: 8).

2.2.6.8. *Mudârab*e

Arapça kelime olarak Mudârabanın anlamı, yürümek, yola çıkmak ve seyahat etmektir. Mudârabâ literatürde “Kâr-zar ortaklığı, uyum ortaklığı, emek sermaye ortaklığı” olarak geçmektedir (Bilir, 2010: 37-38). Mudârabâ İslam hukukunda; sermaye sahibi ile sermayeyi işletecek olan kişi arasında bir ticaret yapmak amacıyla gerçekleştirilen akittir (Çobankaya, 2014: 15).

Bir tarafın emek, bilgi ve tecrübe ile diğer tarafın sermayesi sonucunda gerçekleştirilen bir ortaklıktır. İslami bankaların en çok uyguladıkları bir yöntem olan bu finansman türünde, projeyi finanse eden kişiye veya yalnızca sermayesiyle destek veren kuruma ve projeyi onaylayan yöneticiye “Rabbul-mal” denir. Bankaya ise (tüzel kişi de olabilir) “mudârib” denir (Özgür, 2007: 59).

Mudârib ile sözleşme imzalandıktan sonra, Rabbul-Mal (İslami banka), sözleşmeye konu sermayeyi mudâribin talebi üzerine emrinde tutmak durumundadır. Bankanın, proje sahibi tarafından sözleşmede belirtilen şartlar dışında yapılan işlemlere müdahale etmesinin mümkün olmamasına rağmen, eğer proje sahibinin planlanmamış ve düzensiz çalışma nedeniyle belirli bir zarar tehlikesi olması muhtemel ise, hasarı önlemek için birkaç girişimde bulunabilmektedir. Hesapları normalde herhangi bir zamanda kontrol edilebilmekte ve ayrıca tüm resmi ve gayri resmi kayıtları talep edebilmektedir. Bu finansman yöntemi ile elde edilen kâr, finansman kullanarak mudârib ile önceden belirlenmiş sözleşmede belirlenen orana göre finansman sağlayan Rabbul-Mal arasında paylaşılmaktadır (Polat, 2015: 28).

Mudârabâ yöntemi “özel mudaraba” ve “müşterek mudaraba” olmak üzere iki şekilde incelenebilir. Rabbul-mal’ın mudâribe getirdiği sınırlama söz konusu değilse müşterek mudârabadan söz edilir. Ancak, rabbul-mal, mudâribe bir takım sınırlamalar getirmiş ve şartlar koymuşsa özel mudârabadan söz edilir ve mudârib, rabbul-malın öngördüğü kayıt ve şartlara uymak zorundadır (Gudil, 2007: 20).

Mudârabâ yöntemi kısa veya uzun vadeli kredi teminini gerçekleştirmek için en uygun bir yoldur. Toplumumuzda bilgisi, yeteneği olan ve ticarete başarı potansiyeli yüksek birçok insan sermaye yetersizliğinden dolayı ticarete atılamadığı gibi elinde

büyük meblağlarda parası olan ve bunu işletmek, ticari işlerde kullanmak isteyen birçok insan da bilgisi, tecrübesi veya sağlığı buna el vermediği için ticarete atılamaz. Bu noktada mudârabâ şirketinin etkinliği ortaya çıkmaktadır. Mudârabâ yöntemiyle birbirlerine ihtiyaç duyan bu iki unsur, iki tarafın da karlı olmasını sağlamak için bir araya getirilir (Öztop, 2006: 31).

Mudârabâ sözleşmesine izin verilmesiyle ilgili sünnet açısından şu örnekleri verebiliriz:

Peygamber Efendimiz (sav) 'in müstakbel zevcesi Hz. Hatice validemiz ile yapmış olduğu mudârabâ ortaklığı buna en güzel örnektir. Hz. Peygamber, amcası Ebû Talip'in teşvikiyle 25 yaşlarına ulaştığında sermaye Hz. Hatice validemizden, iş Peygamber Efendimizden olmak üzere teklifte bulunmuş ve bir mudârabâ ortaklığı kurulmuştur. Bu ortaklıkla birlikte Hz. Muhammed (sav), Şam, Yemen ve Ürdün'e yapmış olduğu ticari seferlerde bulunmuştur (Bayındır, 2001: 183).

El-Abbas b. Abdulmuttalip, malını birisine mudârabâ fonu olarak verdiğinde; malı alan kişinin denizde seyahat etmemesini, canlı hayvan satın almamasını, vadiye inmemesini, bunlardan birini yapması halinde sermayesini tazmin etmesini şart koşarak daha sonra bu şartları Hz. Muhammed (sav)'e sormuş, O da buna müsaade etmiştir. Bu örnek de mudârabaya izin verilmesi açısından önemli olmakla birlikte, mudârabanın önemli bir özelliğini de vurgulaması açısından önemlidir. O özellikte şudur ki; mal sahibi, malı işletecek olan kişiye iş çeşidi, mekân, zaman, ticaret modeli, ticaret malı, satıcı, müşteri vb. ticari şartlar ve kurallar doğrultusunda sınırlandırma koyabilmektedir (Gül, 2005: 52-53).

Mudârabanın yapılabilmesi için mevcut olması gereken bir takım hususlar vardır. Bunlar:

- Mudâribin vekâlete (vekil olmaya), rabbul-malın da tevkile (birini kendisine vekil etmeye) ehliyetli olması şarttır.
- Konulacak anaparanın para, altın vb. gibi şirket sermayesi olabilecek özelliklere sahip olması gerekmektedir.
- Ana sermayenin miktarı sarıh bir şekilde belirtilmelidir.

- Hisselerin işe başlamadan önce belirlenmesi, yani kâr payının belli olması gerekmektedir.
- Mudâribin payının kârdan verilmesi şarttır (Konday, 2006: 22).

Mudâraaba işleminin taşınması gereken özellikleri de şöyle sıralayabiliriz:

- Tarafların belirli bir süre içerisinde girdiği ticari faaliyette, sermayenin geri ödeme koşulları karşılıklı anlaşma ile belirlenir.
- Geri ödeme ve kâr dağıtımları tarafların denetimden geçmiş mali tabloları birbirine sunularak baştan karşılıklı olarak belirlenir.
- Tüm maliyetler hesaplanıp düşüldükten sonra geriye kalan net kâr, rabbul-mal ve mudârib arasında gerçekleştirilen sözleşmedeki kararlaştırılan orana göre paylaşılır.
- Bu yöntemde kâr, sabit oranlarla paylaşılabilirken, sabit bir meblağın paylaşımı söz konusu değildir.
- Mudâribin zarar halinde ispatlanabilecek ağır kusur ve ihmali yoksa zararın tümünü İslami banka üstlenir.
- Ortaklık iki İslami banka arasında kurulmuşsa, tüm giderler elde edilen kazançlardan mahsup edilir. Giderlerin azaltılmasının bir sonucu olarak, kalan kâr işi finanse etmek için her birinin oranına göre bankalar arasında paylaşılmaktadır.
- Mudârip, mudâraaba yoluyla elde etmiş olduğu sermayeyi sadece sözleşmede belirtilen amaçlar için kullanabilir. Sermayeyi başka bir alana kanalize etme yetkisi yoktur.
- Mudârip taraf, İslami bankanın önceden onayı olmadan ne kendine ne de başkasına ait sermayeyi ortaklık ilişkisi süresince yapılan işe dâhil edemez. Ancak, mudâraaba sözleşmesine uyma şartıyla, yapılan işin çeşidine göre normal olan kredi faaliyetlerinden yararlanabilmektedir.
- İslami bankanın işe ortaklık kararını alırken mudâribden beklentisi

mudâribin sunmuş olduğu projeye göre uygun ilerlemeyi göstermesidir. İş, projede gösterildiği gibi ilerlemezse mudârip ilerlememenin nedenini bankaya açıklamak zorundadır. Banka açıklamayı tatmin edici bulmaması halinde, mudâribin işi projede belirtildiği gibi yürütmediğini öne sürerek rüçû hakkını kullanabilir.

- Projenin başarıyla sonuçlanması için zorunlu olmadıkça ve sözleşmede belirtilmedikçe mudâribin projeye farklı bir yönetici atmasına izin verilmemektedir.
- İslami bankanın yükümlülüğü, sözleşmede üstlendiği sermaye ile sınırlıdır, bu nedenle mevduat sahibi, İslami bankanın söz konusu teşebbüs için tahsis ettiği varlıklar dışında talepte bulunamaz.
- Mudârabede ortakların sayısı ikiden fazla ise, sözleşmeye kalan taraflarca devam edilebilir. Sözleşmenin sonunda çoğu İslam hukukçuları, tüm sermaye ve malların nakde çevrilmesi konusunda hemfikirdir. Sözleşmeyi feshetme hakkı, belirli bir süre için olsa bile, ortaklar için uygun değildir (Darçın, 2007: 28-30).

Mudârababa modelinin geleneksel finansal yapıdaki faizli sisteme göre karşılaştırmalı avantajları şunlardır:

- Mudârababa modeliyle fonlar toplumun ihtiyaç duyduğu projelere aktararak üretkenlik sağlanırken, geleneksel yapıda fonlar üretken projeleri hayata geçirmekten ziyade önceden getirisi belli olan kredi taliplerine aktarılmaktadır.
- Paraya Karşılık Reel Pazar: Mudârababa modelinde gelir elde etmek için paranın gerçek yatırımlarda kullanılması gerekmektedir, geleneksel yapıda böyle bir zorunluluk bulunmamaktadır. Borç-Alacak ilişkisine dayanan geleneksel yapı, paradan para kazanma anlayışı neticesinde para arzı ile üretim artışı arasındaki makasın açılmasına yol açmaktadır.
- İslami varlık temelli finansman modellerinde likitte dönüştürüleebilecek reel yatırımlar mevcut olduğundan gelecek nesil için borç külfeti

oluşturmaz. Geleneksel yapıda fonun reel yatırımlara aktarılmasının zorunlu olmaması gelecek nesil için borç külfeti oluşturabilir.

- Ekonomik İstikrar: Mudâraba modeli farklı tabakalar arasında denge sağlayan bir işleyişe sahipken geleneksel yapı tabakalar arasındaki farkın açılmasına neden olur. Ayrıca, mudâraba modelinde reel yatırımların varlığıyla para arzı-üretim artışı dengesini sağlayarak ekonomide balon şeklinde nitelendirilen spekülâtif artışlara neden olmaz.
- İslami finans sistemi içerisinde enflasyon minimalken, geleneksel yapıda faizlerde oynaklığın olması alım gücünü değiştireceğinden enflasyon üzerinde etki yapabilir.
- Mudâraba modelinde fert ve toplum arasındaki ilişki vazife, entegrasyon ve işbirliğine dayanırken, geleneksel yapı bireysel bir yaklaşım benimsenmektedir (Akten Çürük, 2013: 66-67).

Mudâraba işleminin tüm bu sayılan avantajlarına rağmen müşteri tanımı için Ar-Ge giderlerinin fazla olması, karşılaşılabilecek iş riskinin büyüklüğünden dolayı İslami bankalarda daha az kullanıldığı görülmektedir (Ustaoğlu, 2014: 51).

2.2.6.9. *Muşârake*

Kelime manası “iştirak etme” anlamına gelen müşarake kavramı, terim olarak ise; “bir işletmenin sermayesine dâhil olma” olarak tanımlanmaktadır. Muşâreke “Şirket’ül emval” olarak da adlandırılır. Kâra da zarara da ortak olmak şartıyla ticaret yapmak isteyen iki veya daha fazla şahıslardan her biri belirli bir meblağ ile sermayeye iştirak etmelidir. Muşâraka modelinde, taraflar emeklerini aktif olarak sermaye ile birlikte sunabilir ve yalnızca bir kısmı emeklerini aktif olarak sunabilmektedir (Akten Çürük, 2013: 67).

Teknik olarak müşârakayı ikiye ayırabiliriz:

- Sürekli Muşâraka: Proje süresince müşteri ve bankanın ortaklığının devam etmesini ifade eder (Tok, 2009: 7).
- Azalan müşârake son yıllarda uygulanmaya başlanan bir ortaklık türü

olup, muşâra hükümleri d hilde kurulmaktadır. Müşteri azalan muş ra ortaklığında projeye veya tüm m klere ortaklığa tabi olmak isterse, belirli s relerde bankanın hisselerini satın alır ve mülkiyeti tamamen eline geçer ve sonuçta ortaklık elimine edilir ( ztop, 2006: 33).

Sünnet açısından muş ra sözleşmesine izin verildiğinin kanıtı şudur: Hz. Peygamberimiz (sav)'e Allah indinden söylenenler, Ebu Hureyre tarafından şöyle rivayet edilmiştir:

“İki ortaktan biri diğere ihanet etmediğii sürece  c nc  kişi ben olurum. Biri diğere ihanet ederse, onların arasından çıkarım” ve Hz. Peygamberimiz şunu söylemiştir: “Ortaklar birbirine hıyanet etmediğii sürece, Allah'ın nimet eli onların üzerindedir” (Al-Shamrani, 2014: 53-54).

Mudâraba ve muş ra arasındaki farklar şoye sıralanabilir:

- Mudâraba'ye yatırım sermaye sahibi tarafından yapılırken, tüm ortaklar muş ra' de yatırım tüm ortaklar tarafından yapılmaktadır.
- Mudâraba' de yalnızca mudârib idarede söz sahibi iken, muş ra' de tüm ortaklar yönetimde söz sahibidir.
- Mudâraba' da zarar sermayedara aitken, muş ra' da zarar sermayedeki paya göre dağıtılır.
- Muşâra modelinde tüm ortakların sınırsız sorumluluğu vardır.
- Mudâraba' da tüm varlıklar sermayedarın m lkiyetindeyken, muş ra' da tüm varlıkların mülkiyeti ortaktır (Bilir, 2010: 39).

Muşâra yönteminin özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Genel olarak sanayi kesiminin finanse edilmesinde kullanılan bir yöntemdir.
- Ortaklar sermayelerinin yanı sıra emeklerini de ortaya koyarlar.
- Ortaklar arasında düzenlenen “Kâr-Zarar Ortaklığı Sözleşmesi” ile İslami

bankaların alacağı payın yanı sıra alacaklarını teminat olarak gösterebilmektedirler.

- Ortaklardan birisi projede daha fazla iş ve görevi üstlenmişse o ortak sözleşmede belirlenen kâr oranından farklı bir oranla pay alabilir.
- Zarar olması halinde, zarar ortakların projeye dâhil ettikleri sermayeyle orantılı olarak dağıtılır.
- Ekonomik dalgalanma dönemlerinde bu yöntemin uygulanması İslami bankalar açısından bir risk oluşturur (Özkan, 2012: 66).

Muşâraka ile oluşturulacak ortaklık şu şekilde gerçekleşir:

- Müşteri ve İslami banka arasında bir iş ortaklığı sözleşmesi yapılır.
- Muşâraka yönetiminde müşterinin yanı sıra banka da belirli bir meblağla sermayeye katılım sağlar.
- Müşteri ve banka projenin gerektirdiği sermayeye eşit veya aralarında anlaşarak farklı oranlarda katılım sağlayabilirler.
- Proje sonucunda elde edilen netice kâr ise, bu kâr başlangıçta taraflar arasında belirtilen oranlar dâhilinde dağıtılır. Girişimci, hem sermayesine hem de emeğine karşılık gelen kârı isteyecektir.
- Projenin kâr dağıtım öncesinde kârla sonuçlanması halinde projenin sürdürülmesi için brüt kârdan maliyet bedelleri düşürülür.
- Proje sonucunda bir zarar doğmuşsa, bu zararı taraflar, sermayeye iştirak oranlarınca üstlenir (Önk, 2015: 68-69).

Günümüzde muşârakanın yaygın olarak kullanılmamasının nedeni bu finansman yönteminin tamamen güvene dayanıyor olmasıdır. Uygulayıcılarının İslami banka olması ve bankaların güvene dayalı iş yapmamaları sistemin yaygın olarak uygulanmamasının temel nedenidir (Önk, 2015: 69).

Mudârabe ve muşârake yöntemleri, hisse bazlı ve kar paylaşımı açısından

birbirlerine benzerlik göstermektedir. Ancak, mülkiyet ve risk gibi konularda iki model arasında farklılıklar vardır. İki metot arasındaki temel farklar Tablo 3' de gösterilmektedir.

Tablo 3. Muşarake ve Mudârabe Arasındaki Farklılıklar

MUŞARAKE MODELİ	MUDARABE MODELİ
Her iki tarafa yatırım yapar.	Sadece rabbül mal yatırımda bulunur.
Her iki taraf da işin yönetiminde yer alır ve aynı zamanda işte çalışabilmektedir.	Mal sahibi yönetime karışmadığı gibi, sadece mudârib yönetimde sorumluluğu alır.
Zarar oluşması durumunda her iki taraf da hissleri nisbetinde zararı tazminde bulunurlar.	Oluşacak olan zararı sadece rabbül mal karşılamaktadır. Ancak bu durumda mudâribin olayda kasten ve bilerek bir duhulu olmamalıdır.
Her iki tarafın da borçlanma durumları sınırsızdır. İşletmenin borcu mal varlığını aşarsa, likidite kazanmaya çalışabilir. Tüm taraflar önceden belirlenmiş oranlarda ek sermaye koyarak karşılanabilir.	Rabbül malın borcu, koyduğu anapara ile sınırlıdır ve izin vermediği sürece onun üzerine başka bir borç almaya gidemez.
Taraflar, sermayelerini mümkün olduğu kadar ortak bir havuzda toplarlar ve şirket malları, herkesin sermayeye katkısı olduğu nisbette mülkiyetindedir. Her iki taraf da varlıklardaki değer artışından paylarını almaktadırlar.	Mudârib tarafından alınan tüm varlıklar rabbül mala aittir. Mudârib kârlı olması durumunda sadece kâr payını alır.

Kaynak: Ethica Institute, 2013: 121.

2.2.6.10. *Sukuk*

Arapça bir kelime olan sukuk, Türkçe'de “finansal sertifika” anlamına gelmektedir. Finansal sertifika veya sukuk; “Finansman ve kredi piyasalarında kullanılan Şeriat kurallarına göre düzenlenen, özel şirketler tarafından ihraç edilen tahvil ve benzeri menkul kıymetlerin genel manada adıdır” (Ustaoğlu, 2014: 53).

İslami finans açısından, sukuk “menkul değerlendirmenin fiili olarak onaylanması” anlamına gelmektedir. Sukuk ‘un temel kuralı, tahvillerin fiziksel varlıklara dayanmasıdır. Ancak, İslam hukuku kapsamındaki menkul kıymetlere tabi olabilecek fiziki varlıkların kapsamı nispeten sınırlıdır (SERPAM, 2013: 6).

Sukuk ile hisse senetlerinin benzer olduğu nokta her ikisinin de bir proje ve ya varlık üstünde sahiplik haklarını vermesi ve belli bir geliri garanti etmemesidir. Böyle bir benzerlik olsa da sukuk sahibinin sadece sukuka konu edilmiş varlık üzerinde geçerli sahiplik hakkı anlaşmada önceden belirlenen tarihle sınırlıdır. Hisse senedi sahibinin ise hissesi nispetinde şirkette ortaklık hakkı bulunmakta ve ortaklığın belirli bir süreyle sınırlandırılması söz konusu değildir. Bu farklarla birlikte sukuk sertifika sahipleri, hisse senedi sahiplerinde bulunan oy kullanma, şirket yönetimine katılma, rüçhan hakkı gibi haklara sahip değildirler (Önk, 2015: 71).

İslami Finans Kuruluşları Muhasebe ve Denetim Organizasyonu tarafından sukuk türlerine dair tanımlamalar aşağıdaki şekilde yapılmıştır:

- Kiralanan veya kiraya verilen bir mülkün sahibi olmaya hedefleyen sukuk; kiraya verilmiş ya da verilmesi planlanmış bir malın sahibinin ya da onun vekil tayin ettiği başka bir aracı kuruluşun değerinde eşit olarak ihraç etmiş olduğu sertifikalardır.
- Elde bulunan varlıklardan menfaatlenmeyi sağlayan sukuk; üretilmiş ya da üretilmeyi bekleyen özellikleri belirlenmiş bir maldan yararlanmaya mâlik olan kişinin ve ya onun vekil olarak tayin etmiş olduğu finansal aracının her biri birbirine aynı değerinde olarak ihraç etmiş olduğu sertifikalardır. Böylece, sermayenin kullanım hakkı kiralanarak gelir elde edilebilmektedir.
- Murâbaha sözleşmesine dayalı sukuk; murâbahaya konu olan malı alım aşamasında fonlamak maksadıyla her biri birbirine eşit olarak dıştan alınan (ihraç) sertifikadır.
- Selem sözleşmesine dayalı sukuk; selem sermayesini arz gelirlerinden toplanması için birbirlerine aynı değerinde ihraç edilen sertifikalardır. Bu sertifikaları alan satıcı malların sahibi olmaktadır.
- İstisna sözleşmesine dayalı sukuk; arz gelirlerinden elde edilen gelir, projeyi gerçekleştirmek ve / veya sözleşmeye tabi malların üretimini sağlamak gayesiyle birbirine aynı değerinde ihraç edilen sertifikalardır.

- Mudâraabe sözleşmesine dayanan sukuk, ortaklardan birini veya üçüncü bir tarafın Mudâraabe ortaklığı esaslarına göre idare etmek için birbirlerine aynı değerde olmak üzere ihraç edilen sertifikalardır.
- Muşâraabe sözleşmesine dayanan sukuk, muşâraabe ortaklarından birisinin ya da üçüncü tarafların ortaklık esasına dayanarak yönetmek üzere vazifelendirdiği projeleri ya da iktisadi durumları ve faaliyetleri temsil eden bir ortaklık sertifikasıdır.
- Yatırım vekâletinin gücüne dayanan sukuk, sukuk sahipleri adına işlem yapan bir temsilcinin, vekâleten idare etmek için mudârib olarak atandığı ekonomik faaliyetlerin mümessili olan bir ortaklık sertifikasıdır.
- Müzâraa, müsâkat, muğârâse ortaklıklarına dayanan sukuk; Müzâraa, müsâkat, muğârâse ortaklıklarına konu olan alanlarda arz geliri elde etmek amacıyla birbirlerine eşit değerde verilen sertifikalardır (Akten Çürük, 2013: 72).

Ne tür sukuk olursa olsun, faizsiz araçlarla çalışan bankalar, inançlarına uygun olarak faiz elde etmek istemeyen yatırımcıların ihtiyaçlarını karşılamasına önemli katkılar sağlamaktadır. Müşteriler tarafından bankaya yatırılan kısa vadeli mevduatların uzun vadeli krediler olarak kullanılması, İslami bankaların yükümlülükleri ve varlıkları arasındaki uyumsuzluğu beraberinde getirmektedir. Sukuk ihraçları da, İslami bankaların yükümlülüklerini en aza indirmektedir (Çobankaya, 2014: 21).

2.2.6.11. **Tekâfûl**

Arapça kefâlet kelimesinden türetilmiş olan Tekâfûl kelimesi, “sorumluluğu üstlenmek” ve “garanti altına almak” anlamlarına gelmektedir. İslami finansta geleneksel sigortacılık faaliyetleri riba, kumar ve garar unsurlarını içermesinden dolayı yasak kılınmıştır. Bunun mukabilinde İslami finansta, “karşılıklı işbirliği ve anlaşma” anlamına gelen tekâfûl uygulamasına izin verilmektedir (Akten Çürük, 2013: 73).

İslami finans sisteminde geleneksel sigortacılığa alternatif olan tekâfûl sistemi, aile tekâfûlü ve genel tekâfûl olarak gerçekleştirilmektedir. Geleneksel sigorta sistemiyle kıyaslandığında genel tekâfûl hayat dışı sigortacılığın bir alternatifi iken, aile tekâfûlü

hayat sigortacılığının bir alternatifidir (Aslan, 2015: 99).

Tekâfûl sistemiyle birlikte belirli bir risk grubunda bulunan bireyler bir araya getirilmekte, karşılaşılan bir tehlike olması halinde zararın en aza indirilmesi sağlanmaktadır. Tekâfûl sisteminde öncelikli amaç kâr elde etmek değil, sisteme katılanlar arasında riskin diğerleri tarafından da üstlenilmesi yoluyla müşterek garantiyi sağlamaktır. Sistem müşterilerine sigorta şirketlerinde olduğu gibi benzer güvenceler vermesinin yanı sıra tekâfûl şirketinin müşterilerden toplamış olduğu paralarla ekonomik faaliyetlere girişmesi sonucunda sigortalılara aynı zamanda ekonomik çıkarlar da sağlamaktadır (Çalık, 2014: 98).

Tekâfûl faaliyetleri ile geleneksel sigortacılık faaliyetleri arasındaki farklar Tablo 4' de verilmiştir:

Tablo 4. Tekâfûl Faaliyetleri ile Geleneksel Sigortacılık Faaliyetlerinin Karşılaştırılması

TEKAFÛL FAALİYETLERİ	GELENEKSEL SİGORTACILIK FAALİYETLERİ
Tekâfûl 'de karşılıklı olarak dayanışma vardır.	Geleneksel sigorta, yalnızca ticari faaliyetleri esas alır.
Tekâfûl faaliyetlerinde faiz, kumar ve şek yoktur.	Geleneksel sigortacılık faaliyetleri faiz, kumar ve şüphe içermektedir.
Katılımcılar tarafından ödenen primlerin bir bölümü veya tamamı diğer katılımcıları potansiyel risklere karşı korumak için tekâfûl fonuna aktarılır.	Geleneksel sigortacılık faaliyeti yürüten şirketlere ödenen primler, beklenen risklere karşılık kendilerine aittir.
Tekâfûl faaliyeti yürüten şirketler, mevcut kuralların/yasaların yanında Şer'i Denetleme Kurulu'na tabidir.	Geleneksel sigorta şirketleri, yalnızca mevcut yürürlükte bulunan yasalara tabidirler.
Tekâfûl Fonu ile sermayedarların hesapları arasında tam bir ayırım vardır.	Police sahipleri tarafından ödenen primler şirketlere gelir kabul edilir ve hissedarlara ödenir.
Tekâfûl Fonunda meydana gelecek herhangi bir fazlalık, katılımcılar arasında vekâlet, mudârabe ve karma modellere göre dağıtılmaktadır.	Geleneksel sigortacılık faaliyetlerinde meydana gelecek fazlalık ve kârların tamamı sermayedarlara aittir.

Katılımcıların herhangi bir açığı olması halinde tekâfül fonunu yöneten Tekâfül Operatörü katılımcıya faizsiz borç sağlar.	Oluşacak herhangi bir açık durumunda geleneksel sigorta şirketi bütün riskleri üstlenir.
Katılımcıların birikimleri İslami kurallar çerçevesinde uygun olan yatırımlarda kullanılır.	Yatırımlarda kullanılan fonlar İslami kurallar çerçevesinde olmayabilir.

Kaynak: Yıldırım, 2014: 51.

Geleneksel sigortacılıktan oldukça farklı bir çerçeveye sahip olan tekâfül sisteminde günümüzde üç çeşit model yaygın olarak kullanılmaktadır. Bunlar:

- *Mudâraba Tekâfül:* Katılımcılardan toplanan teberrular yani katkılar tekâfül fonuna aktarılır. Operasyonel harcamalar, reasürans harcamaları, hasar ödemeleri vd. harcamalar toplam fondan düşüldükten sonra fonda kalan miktar İslami usullere uygun yatırım araçlarında kullanılır. Tekâfül şirketi ile katılımcılar arasında mudârabe sözleşmesi imzalanır. İmzalanan sözleşme çerçevesinde fondan elde edilen kâr veya zarar tekâfül şirketi ile katılımcılar arasında sözleşmede önceden belirlenen oran dâhilinde paylaşılır.
- *Vekâlet Tekâfül:* Mudârabe modelinden farklı olarak, katılımcılar ile tekâfül şirketi arasında vekâlet sözleşmesi imzalanır. Tekâfül şirketinin payına düşen miktar sözleşme dâhilinde alacağı vekâlet ücretiyle sınırlıdır. Fondan elde edilen kâr veya zarar sadece katılımcılar arasında paylaşılır.
- *Karma Tekâfül:* Mudârabe tekâfül ve vekâlet tekâfül yapısının birlikte kullanılmasıyla oluşan tekâfül modelidir. Tekâfül şirketi yapmış olduğu vekâlet sözleşmesi ve mudâraba sözleşmesi neticesinde katılımcılardan vekâlet ücreti almasının yanı sıra ekonomik girişimi sonucunda elde etmiş olduğu kâr veya zarar mudâraba sözleşmesi uyarınca katılımcılar ve tekâfül şirketi arasında paylaşılmaktadır (Aslan, 2015: 103-105).

2.2.7. İslami Finansın Dünya'daki ve Türkiye'deki Gelişimi

İslami finansal sistemin hem ülkemizde hem de dünyada çok hızlı bir şekilde gelişme gösterdiği ve ekonomik faaliyetlerde geleneksel bankacılığın bir alternatifi olarak

karşımıza çıktığı malumdur. İslami finansın dünyada ki ve ülkemizdeki yerini ve dahi gelişmelerini sırasıyla inceleyelim.

2.2.7.1. *İslami Finansın Dünya'daki Gelişimi*

İslami finans, 1960'lı yıllarda bazı Arap ülkelerinde finansal sektörün küçük bir parçası olarak ortaya çıkmış ve İslam hukukuna uygun uygulamaları nedeniyle kendisini geleneksel rakiplerinden ayırmıştır. Zaman içinde faaliyet gösterdiği her ülkede İslami finans alanında önemli bir artış olmasına rağmen, ülke bazında, bölgesel veya küresel düzeyde gelişim verileri ile alakalı doğru bilgiye ulaşmak zordur. Son yıllarda İslami finans, Citibank, ANZ Bank, Barclays Capital, Lloyds TSB, Credit Suisse, HSBC vb. çoğu finansal kuruluşların dikkatini çekmiştir. Örneğin, HSBC, Bahreyn ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi Arap ülkelerinde, ABD ve İngiltere de dâhil olmak üzere Batı ülkelerinde İslami finans hizmetleri sunmaya başlamışlardır (A.Ahmad, 2010: 309).

İslami finans ilk olarak bankacılık sektöründe başlamıştır. Zaman içerisinde, İslami finans faaliyetleri sigorta ve sermaye piyasası alanlarında kullanılan çeşitli araçlar ile zenginleştirilmiştir. İslami finansın ilk denemesi 1963 ve 1967 yılları arasında Mısır'da MIT - Ghamr'da yapılmıştır. MIT-Ghamr, Mısırlı köylünün tarımsal ve ticari ihtiyaçlarını karşılamak için ilk olarak kurulmuştur. Sistem, benzersiz bir model olarak "risk sermayesi" ve "tekeffül" ilkesine dayanmaktadır. Bu model bankacılık, ticari ortaklık, tekâfül, takas, icâre vb. finansal faaliyetleri içermekte ve her birerini aynı işlem içerisinde gerçekleştirilmesine de imkân vermektedir (Küçükkoçaoğlu, 2005: 38).

Daha sonraları, Alman bankalarının çalışma sisteminden ilham alarak geliştirilen MIT-Ghammr girişimi, kırsal kesimden gelen küçük tasarrufları tasarruf hesaplarıyla harekete geçirmiş ve hesap sahiplerine faiz ödenmemiş, ancak bunları teşvik etmek için üretim işlemlerinde kullanılmak üzere kısa vadeli düşük hacimli krediler verilmiştir. Mevduatı olan müşterilere, depozitolarını istedikleri zaman geri çekme hakları verilmiştir. Ayrıca, kar paylaşımına dayalı yatırım hesapları oluşturulmuş ve bu yatırımlardan elde edilen karlar mevduat sahipleri ile paylaşılmıştır (M.Iqbal ve Molyneux, 2005: 37).

1970 yılında, İslam Devletleri Dışişleri Bakanları Cidde'de bir araya gelmişlerdir. Ekonomik İşbirliği'ni İslami ilkelere uygun olarak teşvik etmeyi ve güçlendirmeyi, bilimsel ve kültürel alanlarda işbirliği yapmak üzere anlaşmışlardır (Akın, 1986: 114).

1971'de Mısır'da Nasır Sosyal Bankası kurulmuştur. Dubai İslam Bankası 1975 yılında Dubai'nin ilk özel sermayeli İslam Bankası olarak faaliyete geçmiştir. Böylece İslami prensipler ışığında çalışmanın mümkün olduğu görülmüş ve bu doğrultuda çalışmalar hız kazanmıştır. 1975 ve 1990 yılları, İslami finansın gelişmesi için önemli bir dönem olmuş ve bu dönemde geleneksel yapıya alternatif bir finansal yapı olarak dikkat çekmiştir. Hem teoride hem de pratikte deneyim açısından ilerlemeler kaydedilmiştir. İslami finans ilkeleri çerçevesinde yeni ürünler geliştirilmiş ve iyi sonuçlar alınmaya başlanmıştır (Akten Çürük, 2013: 80).

1976'da Kral Abdülaziz Üniversitesi tarafından Mekke'de düzenlenen ilk Uluslararası İslami Konferans'ta İslami hukukçular ve profesyonel ekonomistleri bir araya getirerek İslami finansa dair birçok kavram ortaya koyulmuştur (IRTI, 1993: 19).

Bu gelişmelerden sonra Cidde Kral Abdülaziz Üniversitesi İslam Ekonomisi Araştırma Merkezi'nin kurulmasıyla İslami finans bir ivme kazanmış ayrıca çeşitli ülkelerinde bu konuda araştırma yapan üniversitelerde akademik araştırmaların da önü açılmış olmuştur (Döndüren, 1993: 22).

1981 yılında, Müslüman ülkelerdeki ekonomik ve finansal faaliyetlerin İslami prensiplerle uygulanabilirliğini araştırmak amacıyla İslam Kalkınma Bankası tarafından İslami Araştırma ve Eğitim Enstitüsü kurulmuştur (IRTI, 1993: 19).

Sermaye piyasasındaki gelişmeler, 1978 yılında Sudan'daki ilk sukuk ihracı ile başlamıştır. İslami bankacılık sektörü 1980'lerden bu yana istikrarlı bir şekilde büyümektedir. İslami bankaların sayısı ve türleri, hem İslam ülkelerinde hem de diğer ülkelerde hızla artmıştır. İlk İslami hisse senedi yatırım fonu Malezya'da 90'lı yılların başında kurulmuştur. 90'lı yılların sonunda ilk sigorta, İslami ilkelere göre Tekâfül olarak türetilmiştir. 2000'lerde, Dow Jones, FTSE ve S&P gibi dev kurumlar dünya çapında İslami indeks yayınlamaya başlamışlardır. Böylece yatırımcılar, İslami finans ilkelerine uygun olarak faaliyet gösteren şirketlere yatırım yapma olanağına sahip olmuşlardır (Johnes vd., 2010: 2).

Zamanla kurum, ürün ve bölge bazında ciddi olarak İslami finans alanında ciddi gelişmeler yaşanmıştır. 2000'li yıllarda ticaret ve yatırım bankalarıyla başlayan yolculuk, sigorta şirketleri, yatırım kuruluşları, portföy yönetim şirketleri ve aracı kurumlar tarafından faaliyetlere devam edilmiştir. Daha sonraları ise e-ticaret uygulamaları

piyasada kullanılmaya başlanmıştır.

Başlangıçta sunulan sınırlı sayıda tasarruf bankacılığı ürününün yanı sıra, bugün İslami sigorta ürünleri, tahviller, yatırım fonları, hisse senetleri ve yapılandırılmış ürünler tedavüdedir. İslami finansın gelişim süreci aşağıda Tablo 5’te sunulmuştur:

Tablo 5. İslami Finansın Ürün, Kurum ve Bölge Bazındaki Gelişim Süreci

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-
Kurumlar	-Tasarruf Bankaları	-Ticari Bankalar	-Ticari Bankalar -Sigorta Şirketleri -Yatırım Kurumları	-Ticari Bankalar -Sigorta Şirketleri -Yatırım Kurumları -Portföy Yönetim Şirketleri -Aracı Kurumlar	-Ticari ve Yatırım Bankaları -Sigorta Şirketleri -Yatırım Kurumları -Portföy Yönetim Şirketleri -Aracı Kurumlar -E-Ticaret
Ürünler	-Tasarruf Bankaları Ürünleri -Karz-I Hasen -Mudârabâ -Muşâra	-Ticari Banka Ürünleri -Karz-ı Hasen -Mudârabâ -Muşâra -Murâbaha Salam	-Ticari Banka Ürünleri -İslami Sigortacılık Ürünleri -Genel ve Aile Tekafülü	-Ticari Banka Ürünleri -İslami Sigortacılık Ürünleri -Yatırım Fonları -İslami Bonolar -Hisse Senetleri	-Ticari Banka Ürünleri -İslami Sigortacılık Ürünleri -Yatırım Fonları -Bonolar -Hisse Senetleri -Yapılandırılmış Ürünler
Bölge	-Körfez Arap Ülkeleri -Orta Doğu	-Körfez Arap Ülkeleri -Orta Doğu	-Körfez Arap Ülkeleri -Orta Doğu -Asya -Pasifik	-Körfez Arap Ülkeleri -Orta Doğu -Asya -Pasifik	-Körfez Arap Ülkeleri -Orta Doğu -Asya -Pasifik -Avrupa -Amerika

Kaynak: Altaş, 2008: 18.

2.2.7.2. İslami Finansın Türkiye’deki Gelişimi

Türkiye’de İslami finansa olan ilginin ve alâkanın yüksek olmasının başlıca sebeplerinden Müslüman nüfusu ve İslami geçmişi olması gelmektedir. Nitekim Türk Osmanlı Devleti’nin İslam hukukuna bağlı yönetilmesi ve halkın yaşayış şekli

bakımından İslami finansal faaliyetlere insanlar yatkındı. Bununla birlikte, Türkiye'deki modern İslami finans sistemi, dünyadaki modern İslami finans sisteminin gelişimine paralel olarak gelişmiştir (Akın ve Ece, 2010).

Türkiye'nin modern İslami finans deneyimi son yıllarda daha çok gündeme gelmiştir. İslami finansın temel ilkelerine duyarlı olan ilk yapılanma olarak, Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası (DESİYAB), 1975 yılında kâr ortaklığı ilkesine dayanan bir model olarak ortaya çıkmıştır (Ersin, 2018: 559).

Türkiye'de bir İslami finans kurumu olmasının yanı sıra, DESİYAB, Türkiye'de daha çok İslami finansal gelişme sürecinde önemli bir rol oynamıştır. Başlangıçtaki kuruluş yapısının bir sonucu olarak DESİYAB, 1983 yılında ortaya çıkan Özel Finans Kuruluşları (ÖFK) için bir model teşkil etmiştir (Kalaycı, 2013: 175).

Faisal Finans ve Al Baraka Türk, 1985 yılında Türkiye'de bankacılık sektörüne faizsiz hizmet veren ilk kurumlar olarak piyasada hizmet vermeye başlamışlardır. Bu gelişmelerden sonra 1989' da Kuveyt Türk Evkaf, 1991' de Anadolu Finans Kurumu, 1995' de İhlas Finans ve 1996 yılında Asya Özel Finans kurumları Türk İslami finans sistemi içerisinde faizsiz işlem gören kurumlar olarak piyasadaki yerlerinin almışlardır (TKBB, 2018a).

ÖFK'ler Türkiye'nin İslami finans alanındaki ilklerini yaşayan ve bundan dolayı avantajlı yanlarına ilaveten dezavantajları ilede karşı karşıya kalmışlardır. Bu kurumlar, 1980'lerin küreselleşme ve serbestleşme eğilimi ile pozitif ilgi karşılaşmışlar ve 1990'larda hem ülkenin iç politik iklimi, hem de anlamsal ve kavramsal boyutları ile yasal durumları nedeniyle ciddi sorunlar yaşamışlardır (Aytaç, 1986).

2005 yılı Türkiye'nin İslami finans alanında değişim açısından dönüm noktası olmuştur. Yatırım ve Kalkınma Bankaları ile Mevduat Bankalarının yanına Katılım Bankası gelmiştir. Bunlarla beraber 1995'te kurulan Özel Finans Kurumları Birliği de Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) olarak faaliyete başlamıştır. İslami finans alanında bir diğer gelişme ise tekâfül sistemidir. Türkiye'de ilk tekâfül şirketi Neova 2009 yılında faaliyete geçmiştir (TKBB, 2018a).

Daha sonra Kuveyt Türk Bankası tarafından ilk defa özel kira sertifikası 2011 yılında ve yine Hazine Müsteşarlığı tarafından da ilk defa kamu kira sertifikası 2012

yılında ihraç edilmiştir. Bu aşamalarla birlikte Borsa İstanbul bünyesinde kurulan Katılım Endeksi yine bu yıllarda meydana gelen gelişmelerdendir (Yıldız, 2015: 52).

Böylelikle İslami sigortacılık ve banka faaliyetlerinin yanında İslami Sermaye Piyasası çeşitli işlemlerle daha da önemli hale gelerek işlevselliği artmıştır. Bunlarla beraber 2015 yılında Ziraat Katılım Bankası faaliyete başlamış ve Türk finansal sisteminde İl Kamu Katılım bankası olmuştur. Bu gelişmelerin devamında ise Vakıf Katılım Bankası faaliyetlerine başlayarak iki kamu bankasının da Türkiye’de İslami finans sisteminin güç kazanmasına ve bu konudaki gelişmelere de öncülük etmişlerdir. Bütün bu gelişmeler ayrıntıları ile birlikte Şekil 8’de Türkiye’de İslami finansın kilometre taşları olarak gösterilmektedir.

Şekil 8. Türkiye’de İslami Finansın Kilometre Taşları

1984	• Albaraka Türk Özel Finans Kurumu’na faaliyet izni verilmiştir.
1985	• Albaraka Türk Özel Finans Kurumu ve Faisal Finans Kurumu faaliyete başlamıştır.
1989	• Kuveyt Türk Özel Finans Kurumu kurulmuştur.
1991	• Anadolu Özel Finans Kurumu kurulmuştur.
1995	• İhlas Finans Kurumu kurulmuştur. • Özel Finans Kurumları Birliği Vakfı kurulmuştur.
1996	• Asya Özel Finans Kurumu kurulmuştur.
1999	• Özel Finans Kurumları 4389 sayılı Bankalar Kanunu kapsamına dâhil edilmiştir.
2001	• Faisal Finans Kurumu, Family Finansa dönüşmüştür. • Özel Finans Kurumları Birliği kurulmuştur.
2009	• İlk Tekâful şirketi Neova kurulmuştur.
2013	• Katılım Emeklilik kurulmuştur.
2014	• Katılım Endeksine Dayalı Borsa Yatırım Fonu kurulmuştur.
2015	• Ziraat Katılım Bankası ilk kamu katılım bankası olarak kurulmuştur. • Bank Asya’nın yönetimi TMSF’ ye devredilmiştir. • Faizsiz Finans Koordinasyon Kurulu kurulmuştur.

2016	<ul style="list-style-type: none"> •TMSF tarafından Bank Asya'nın faaliyet izni kaldırılmıştır. •Vakıf Katılım Bankası ikinci kamu katılım bankası olarak kurulmuştur.
2017	<ul style="list-style-type: none"> •Türkiye Katılım Bankaları Birliği ile İslam Kalkınma Bankası arasında işbirliği anlaşması imzalanmıştır.
2018	<ul style="list-style-type: none"> •TKBB bünyesinde, "Merkezi Danışma Kurulu" kurulmuştur.

Kaynak: Erdem, 2019: 70

Son on yıl içerisinde finansal krizler sebebiyle birçok ülke ve bu konuda araştırma yapan kuruluşlar tarafından İslami finansal sistem ve faizsiz ekonomi alanında gelişmelere yol açarak gündeme gelmiştir. Özellikle, İslami finansal sistem hakkında akla gelen sorular bu alanın gelişmesinde de etkili rol oynamıştır.1970-1980 arasında kurulmaya başlayan İslami bankalar, şimdi yaklaşık olarak 1,5 trilyon dolara ulaşmıştır. Son beş yıl içerisinde ortalama olarak % 17 büyüme kaydeden Global İslami finans sektörünün, önümüzdeki 5 yıl içerisinde % 19 büyüme oranı ile gelişmeye devam edeceği ve 2019 yılında 2 trilyon büyüklüğe ulaşacağı tahmin edilmektedir. Rapor, Türkiye'deki İslami bankacılığın pazar payının 2023' te şu anki %5,9 oranından %15 oranına çıkararak, pazar payının 180 milyar dolarlık bir sektör büyüklüğü oluşturacağını belirtmektedir (TKBB, 2019).

2.3. LİTERATÜR TARAMASI

İslami finans araçları ve girişimcilik niyeti ile alakalı literatürde yerli ve yabancı çalışmalar yer almaktadır. Bu çalışmalardan bir kısmına bu bölümde yer verilmiştir.

İnceoğlu ve Aytar (1987)'de üniversite öğrencileri üzerinde yapmış oldukları çalışmada cinsiyetin, girişimcilik niyetine etkisi olmadığını ve yaşı küçük olan öğrencilerin daha girişimci olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Wang ve Wong (2004)'un Singapur Ulusal Üniversitesi'nde (National University) bilgisayar, fen ve mühendislik bölümlerinde öğrenim gören öğrenci üzerinde girişimcilikle ilgili yaptığı çalışmada, cinsiyet, ailenin iş deneyim ve eğitim düzeyi girişimciliği etkilerken ailenin gelir durumu, etnik köken ve vatandaşlık gibi faktörler girişimcilik üzerinde etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Aynı zamanda erkek öğrencilerin kız öğrencilere nispeten daha girişimci olduklarını da tespit etmiştir.

Kristiansen ve Indarti (2004)'nin Norveçli ve Endonezyalı öğrenciler üzerine yaptıkları araştırmada, her iki ülkede de erkek öğrencilerin, kız öğrencilerden daha yüksek girişimcilik niyetleri olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Avşar (2007) Çukurova Üniversitesi'nde yapmış olduğu çalışmada geliri yüksek ailelerden gelen öğrencilerde, toplam girişimcilik özelliklerinin daha çok olduğunu saptamıştır.

Balaban ve Özdemir (2008) tarafından yapılan “Girişimcilik Eğitimlerinin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi: Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Örneği” adlı çalışmada Sakarya Üniversitesin İşletme bölümündeki öğrenciler üzerinde çalışma yapılmıştır. Çalışma sonucunda Üniversite de verilen girişimcilik eğitimlerinin bireyin girişimcilik potansiyelini keşfetmesini hızlandırdığı ve yeteneklerini geliştirip başarı şansını artırmasına yardımcı olduğu tespit edilmiştir.

Yılmaz ve Sünbül (2009)'ün Selçuk Üniversitesi'nde farklı bölümlerinde okuyan öğrenciler üzerinde yapmış oldukları çalışmada cinsiyetin, girişimcilik niyetine etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Negiz vd. (2009)'nin Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme, İktisat, Kamu Yönetimi, Maliye ve Çalışma Ekonomisi Bölümlerinde öğrenim gören öğrenciler üzerinde araştırma yapmışlardır. Araştırma sonuçlarına göre; öğrencilerin “girişimcilik özellikleri” açısından erkek öğrencilerin bayan öğrencilere göre; yaratıcılık, yenilik, risk alabilme, sosyal statü kazanma isteği gibi özellikler açısından daha yatkın oldukları belirlenmiştir.

Akın ve Zor (2009)'un 6 kamu üniversitesi ve 3 vakıf üniversitesinde öğrenciler üzerinde yapmış oldukları araştırma neticesinde erkek öğrencilerin kız öğrencilerden daha girişimci olduklarını ve finans eğitiminin kız ve erkek öğrencilerin girişimci niteliklerini etkilediği sonucuna varmıştır.

Kaya vd. (2010) Atatürk Üniversitesi Mühendislik, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) ve Meslek Yüksekokulunda öğrenim gören ön lisans ve lisans öğrencileri üzerinde yapmış oldukları araştırmada girişimcilik için gerekli olan özelliklerden özerklik cinsiyete ve öğrenim şekline göre farklılık gösterirken, fırsatçılık ve kişisel kontrol cinsiyete ve öğrenim şekline göre farklılık bulunamamıştır.

Gurel vd. (2010) tarafından Türkiye ve İngiltere’de 409 turizm öğrencisi üzerinde yapmış oldukları araştırma neticesinde öğrencilerin aylık gelirlerinin girişimcilik niyetlerine pozitif yönlü etkisi olduğunu ve eğitimin girişimci tutumlar ve niyetler üzerinde geliştirici ve iyileştirici çok önemli bir rol oynamadığı sonucuna varmışlardır.

Şeşen ve Basım (2010)’ın dört ayrı üniversitede spor bilimleri alanında öğrenim gören 185 öğrenci üzerinde araştırma yapmışlardır. Yapmış oldukları araştırmaya göre; erkek öğrencilerin girişimcilik niyetleri kadın öğrencilerden yüksektir, ailesinin toplam geliri yüksek olan öğrencilerin, maddi destek sağlayabilme beklentisi doğrultusunda, aile geliri düşük öğrencilerden daha yüksek girişimcilik niyeti taşıdıkları görülmektedir. Yine bulunan diğer bir sonuç ise; yaşı büyük olan öğrencilerin girişimcilik niyetlerinin, düşük olanlardan daha yüksek olmasıdır.

Bozkurt vd., (2011)’nin yapmış oldukları “Yükseköğretimde Verilen Girişimcilik Eğitiminin Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimine Etkisi: Teknik Program ve Sosyal Karşılaştırılmalı Bir Araştırma” adlı çalışmada Düzce Üniversitesinde verilmekte olan girişimcilik derslerinin öğrencilerin girişimcilik potansiyelini ortaya çıkarılmasında etkili bir unsur olduğu tespit edilmiştir.

Keat vd. (2011)’de Malezya Üniversitesi’nde yapmış oldukları araştırmaya göre, üniversite öğrencilerinin girişimcilik eğitimleri ile almış oldukları girişimcilik dersleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi olduğu saptanmıştır.

Korkmaz (2012)’nin Bülent Ecevit Üniversitesi’nde yapmış olduğu araştırmada girişimci kişiliğin meydana gelmesinde girişimcilik eğitimi önemli bir role sahiptir ve girişimcilik eğitiminin girişimci kişilik özelliklerini artırmaya yönelik pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Kılıç vd. (2012)’de Bandırma İİBF İşletme Bölümü öğrencileri üzerinde yapmış oldukları bir araştırmada da öğrencilerin aylık gelirleri arttıkça genel manada girişimcilik özelliklerinin de arttığını tespit etmişlerdir.

Sezer (2013)’in Sakarya Üniversitesinde öğrenim gören ve seçmeli girişimcilik dersi alan İşletme bölümü öğrencileri üzerinde yapmış olduğu araştırmada girişimcilik eğitimleri ile almış oldukları girişimcilik dersleri arasında pozitif yönlü bir etkisinin olduğu sonucuna varmıştır.

Uluyol (2013)'un Gölbaşı Meslek Yüksekokulu öğrencilerine yapmış olduğu araştırmaya göre; öğrencilerin yüksek düzeyde girişimcilik potansiyeline sahip oldukları ortaya çıkmıştır. Fakat öğrencilerin görmüş oldukları finans ve girişimcilik derslerinin, istatistiksel olarak girişimcilik seviyelerini artırmaya yönelik bir etkisi bulunmamıştır.

İstanbul ilinde KOSGEB destekli kurslarda eğitim alan bireylerin hedef alındığı Bayram (2014)'ün çalışmasına göre de kadın girişimcilerin sayısının her geçen gün arttığını görmekteyiz.

Gaziantep ilinde Toraman vd. (2015) tarafından yapılan çalışma neticesinde İslami bankacılığın tercihinde yapılan reklamlar ve tanıtımlar olduğu, ikinci olarak İslami bankacılık konusunda bilgi eksikliğinden kaynaklı kararsızlıkların yaşandığı saptanmıştır.

Seyrek ve Gül (2017)'ün Gaziantep Üniversite'sinin farklı fakültelerinde lisans düzeyinde öğrenim gören 400 öğrenciye finansal okuryazarlık düzeyleri ve girişimcilik niyetleri ile ilgili yapmış oldukları çalışmada öğrencilerin girişimcilik niyetinin cinsiyete, fakülteye, sınıfa göre farklılık gösterdiği görülmüştür. Ayrıca finansal okuryazarlık düzeyi ile girişimcilik niyetleri arasında pozitif yönlü ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlarla beraber finans bilgisinin öğrencilerin girişimcilik niyetlerinde etkili olmadığı sonucuna da ulaşılmıştır.

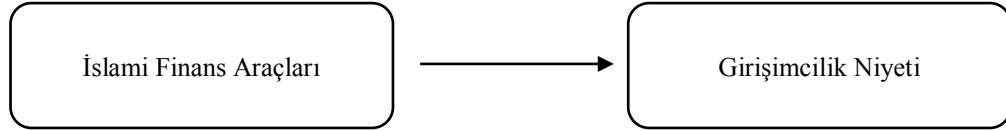
3. BÖLÜM

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Bu bölümde, araştırmanın yöntemi, evren ve örnekleme, verilerin toplanması, araştırma modelinin ve hipotezlerinin oluşturulması, araştırmada kullanılan ölçeklerin tespiti ve analize hazırlanması ile ilgili konular açıklanmıştır.

3.1. Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Şekil 9. Araştırma Modeli



Hipotezler belirli davranışların, olguların ve düşüncelerin öngörüye bağlı olarak yapılan açıklamalardır (Altunışık vd., 2012). Başka bir ifade ile olaylar arasındaki ilişkiyi açıklamaya hipotez denmektedir (Karasar, 2009).

Hipotez 1: Öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeylerinin girişimcilik niyetleri üzerinde istatistiksel olarak anlamlı pozitif etkisi vardır.

Hipotez 2: Öğrencilerin demografik özelliklerinin girişimcilik niyetleri üzerinde istatistiksel olarak etkisi vardır.

Alt hipotezler ise;

H_{2a}: Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile cinsiyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

H_{2b}: Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile medeni durumları arasında istatistiksel

olarak anlamlı farklılık vardır.

H_{2c}: Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile yaş dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

H_{2d}: Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile gelir seviyeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

H_{2e}: Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile eğitim düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

Bunlarla beraber öğrencilerin gerek almış olduğu derslerden ya da muhtelif kaynaklardan edinmiş oldukları bilgiler çerçevesinde sorulan sorular neticesinde geliştirilen hipotezler şu şekildedir;

Hipotez 3: Öğrencilerin demografik özelliklerinin İslami finans algı düzeyleri üzerinde istatistiksel olarak etkisi vardır.

Alt hipotezler ise;

H_{3a}: Öğrencilerin İslami finans algı düzeyleri ile cinsiyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

H_{3b}: Öğrencilerin İslami finans algı düzeyleri ile medeni durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

H_{3c}: Öğrencilerin İslami finans algı düzeyleri ile yaş dağılımları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

H_{3d}: Öğrencilerin İslami finans algı düzeyleri ile gelir seviyeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

H_{3e}: Öğrencilerin İslami finans algı düzeyleri ile eğitim seviyeleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

Hipotez 4: Öğrencilerin girişimcilik niyetleri ile girişimcilik eğitimleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

Hipotez 5: Öğrencilerin girişimcilik niyetleri ile İslami finans bilgileri arasında

istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

Hipotez 6: Öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyleri ile girişimcilik eğitimi arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır.

3.2. Evren ve Örneklem

Evren, araştırma sonuçlarının genelleştirildiği tüm unsurlardan oluşmaktadır. Örnek, bir çalışma için seçildikleri evreni temsil etmek için grup içinde belirli sayıda elemandan oluşan bir alt element grubu oluşturma işlemidir (Altunışık vd., 2012).

Çalışmanın evrenini, Düzce Üniversitesi öğrencileri oluşturmaktadır. Düzce Üniversitesi Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı'ndan 15.05.2019 tarihinde alınan bilgiler doğrultusunda 2018-2019 yılında Düzce Üniversitesi Merkez Kampüste bulunan fakültelerde ve enstitülerde öğrenim görmekte olan 16835 Lisans/Lisansüstü öğrenci olduğu saptanmıştır. Araştırmanın örnekleme, evrenden kolayda örnekleme yöntemi ile seçilmiştir. Buna göre evreni temsil yeterliliği olan bir örneklem oluşturulmuştur. Bu çerçevede araştırma için uygun olmayan anketler veri setine dâhil edilmemiş olup 400 tanesi uygun bulunmuştur.

Tablo 6. Tahminî Örneklem Büyüklüğü

N	SAPMA MİKTARI				
	0,01	0,02	0,03	0,04	0,05
500					218
1000				375	278
3000		1334	787	500	341
5000		1622	880	536	357
10000	4899	1936	964	566	370
50000	8057	2291	1045	593	381
100000	8763	2345	1056	597	383
500000	9423	2390	1065	600	384

Kaynak: Çıngı, 1994: 25

3.3. Veri Toplama Araçları

Anket, önceden belirlenmiş bir şekilde oluşturulmuş soruları cevaplayarak veri toplama yöntemidir. Anketler, araştırmacının ihtiyaç duyacağı verileri elde etmesine ve araştırma sorularına cevaplar bulmasına izin veren sorulardan oluşur. Günümüzde anketler akademik, ticari ve resmi amaçlar için sıklıkla kullanılmaktadır ve giderek artan bir şekilde günlük yaşamın vazgeçilmez bir parçası olmuştur (Altunışık vd., 2012: 80).

Anket seçiminin artmasının temel nedenlerinden birisi de, anketlerden sağlanan verilerin bilgisayar destekli programların geliştirilmesi ile araştırma amacıyla bu programlarda işlenebilmesi ve analiz edilebilmesidir. Ayrıca, anketler çok sayıda insana uygulanması gereken çalışmalar için ideal bir veri toplama aracı olmasından dolayı tercih edilmektedir (Altunışık vd., 2012: 80).

Araştırmada veriler anket tekniği ile toplanmış ve ankette 5’li Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Ankette, öğrencilere yönelik değişkenlerle ilgili kırk dört, demografik özelliklerle ilgili yedi olmak üzere toplamda 51 soru yöneltilmiştir. Anket, Düzce Üniversitesi Merkez Kampüste öğrenim gören Lisans/Lisansüstü öğrencilerine yönelik yapılmış olup, elden dağıtılarak teslim alınmıştır. Ancak zaman ve maliyet kısıtı nedeniyle bir kısım öğrenciye elektronik ortamda oluşturulan anket linki gönderilmiş ve cevaplar elektronik ortam üzerinden alınmıştır.

Çalışmada 51 sorudan oluşan anket formu üç ana grup altında toplanmıştır. Birinci Bölüm ’de anketi dolduran öğrencilerin genel kişisel özelliklerine yönelik demografik yedi sorudan oluşmaktadır. Bu sorular; katılımcının cinsiyeti, medeni durumu, yaşı, eğitim durumu ve gelir seviyesi gibi bilgilerini kapsamaktadır.

İkinci Bölüm ‘de ise; bağımsız değişken olan ‘Girişimcilik Niyeti’ ile ilgili yirmi beş sorudan oluşmuştur. Oluşturulan sorular, öğrencilerin girişimcilik niyetlerinin düzeylerini tespit etmeye yöneliktir. Bu bölümde genel olarak girişimcilik niyetleri sorgulanarak bunları ölçmek üzere hazırlanan sorular 5’li Likert ölçeğinde sorulmuştur. Ankete katılanlardan her bir ifade için 1 ile 5 arasında katılma derecelerini gösteren (1=Hiçbir zaman, 2=Nadiren, 3=Bazen, 4=Sık sık, 5=Çok sık) seçeneklerden kendilerine en uygun şıkkı işaretlendirmeleri istenmiştir. Böylece ifadelerden elde edilen puanlar ile katılımcıların girişimcilik niyetleri belirlenmeye çalışılmıştır. Buna göre anket formuna verilen cevaplar sonrasında alınabilecek en yüksek puan 5, en düşük puan ise 1 olmaktadır. Böylece, ifadelerden elde edilen puanlar ile katılımcıların girişimcilik niyetleri hakkında genel bir bakış açısı ortaya konulmaktadır. Üçüncü Bölüm ise; bağımlı değişken olan İslami finans ile alakalı 19 sorudan oluşmaktadır. Bu bölümdeki sorularla, öğrencilerin İslami finans hakkındaki görüşleri belirlenmeye çalışılmıştır.

Araştırmada kullanılan anket soruları, girişimcilik niyeti için Yılmaz ve Sünbül (2009)’un anket soruları referans alınıp ilaveler yapılarak oluşturulan anket üniversite

öğrencilerinin girişimcilik düzeylerini belirlemeye yönelik olarak kullanılmıştır. Bununla beraber çalışmada, öğrencilerin İslami finans faaliyetlerine yönelik tutum ve davranışlarını ölçmek amacıyla Szczepanowicz (2011)'in soruları referans alınarak oluşturulan ölçek ankete eklenmiştir.

Çalışmada anket yönteminin kullanılması da cevap verilmesi istenen araştırma sorularına, verilerin yüksek sayıda kişiden toplanarak ve analiz edilerek sonuca ulaşılmasında ideal veri toplama aracı olmasından dolayıdır. Çalışmada kullanılan anket soruları ise, güvenilirliği ve geçerliliği ispatlanarak yapılmış çalışmalardan elde edilmiştir.

Yukarıda bahsedilen geçerlilik, bir ölçme aracının ölçmeyi hedeflediği özelliği, başka herhangi bir özellikle karıştırmadan, doğru olarak ölçebilme derecesi olmaktadır (Baykul, 2000: 201). Bir ölçeğin geçerli ve güvenilir olması lazımdır. Fakat bir ölçeğin güvenilirliği yalnız başına geçerli olmasına yeterli değildir (Mehrens ve Lehmann, 1991: 265). Güvenirlik, ölçülmesi istenen bir özelliğin farklı zamanlarda aynı koşullar altında ve aynı kişiler üzerinde aynı araçla ölçülmesi ile aynı sonuçların elde edilebilmesidir (Baykul, 2000: 142). Bir test veya ölçek ne derecede güvenilir ise, ondan elde edilen veriler o derecede güvenilir olmaktadır (Altunışık vd., 2012: 124).

3.4. Verilerin Toplanması

Araştırmanın veri toplama süreci 13.05.2019 tarihinde başlamış ve 16.06.2019 tarihinde sona ermiştir. Düzce Üniversitesi 2018-2019 öğretim yılı öğrencilerinden toplamda 419 kişiye ulaşılmış ve anket uygulanmıştır.

Anketlerden 323 tanesi birebir dağıtılmış ve katılımcılara anket uygulandıktan sonra elden toplanmış olup, 96 tanesi ise çevrimiçi anket olarak öğrencilere uygulanmıştır. Gerek birebir ve gerekse elektronik ortamda hazırlanmış olan anketlerin uygulandıktan sonra kullanıma uygun olmayan 19 anket değerlendirilmeye alınmamıştır.

3.5. Verilerin Analizi

Ankette kullanılmış olan ölçeklerin geçerliliğini kontrol etmek üzere, AMOS paket programı ile ölçeklere doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi kapsamında ölçeklerin güvenilirliği test edilmiştir. Verilerin analizinde SPSS istatistik paket programı kullanılmıştır. Araştırmada demografik özellikleri incelemek,

verileri özetlemek ve dağılım hakkında genel bir fikir edinmek için frekans dağılımı testinden yararlanılmıştır. Ayrıca elde edilen verilerin normal dağılıma sahip olup olmadığını belirlemek için Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro-Wilks testleri kullanılmıştır. Gruplar arası farklılıkları tespit edebilmek için Mann-Whitney U, Kruskal-Wallis testleri yapılmıştır. Bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla Spearman rho Korelasyon Analizi yapılmıştır.

Anketten elde edilen veriler, değişkenlerin ne tür ölçekler ile değerlendirildiğine bağlı olarak sayısallaştırılmıştır. Bu sayısallaştırma işleminde aralıklı ölçeklerde ölçeğin olumsuz ucu, “1”, olumlu ucu “5”, ve orta ucu “3” olacak şekilde 5 noktadan değerlendirilmiştir. Veri toplama aracı olarak anket tekniği kullanıldığı için, verilerin analizi bilgisayar ortamında SPSS (Statistical Package For Social Sciences) paket programına verilerin aktarılmasıyla gerçekleştirilmiştir. Var olan durumun hedef kitleler tarafından nasıl algılandığı frekans tabloları sayesinde özetlenmiş, çeşitli değişkenler arasında çapraz tablolarla genel yoruma gidilmiştir.

4. BÖLÜM

4. ARAŞTIRMANIN BULGULARI VE YORUMLARI

Araştırmanın bu bölümünde normallik dağılım göstergelerine, kişisel bilgiler ölçeğinden elde edilen, öğrencilerin demografik özelliklerine ait bulgulara ve belirlenen alt problemlere ilişkin bulgulara yer verilmiştir.

4.1. Ölçeklerin Geçerlik ve Güvenirlik Analizleri

Ankette kullanılan ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliğini test etmek için, AMOS paket programı ile ölçeklere doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi neticesinde ölçeklerin geçerli uyum indeksi içerisinde oldukları tespit edilmiştir.

Doğrulayıcı faktör analizi ile gözlenen değişkenlerin faktör yapısının teori ve önceki ampirik bulgular ile ne derece uyumlu olduğu irdelenmektedir (In'nami ve Koizumi, 2013). Doğrulayıcı faktör analizi ölçek boyutlarının onaylanmasında kullanılmaktadır (Bagozzi ve Yi, 2012). Bu doğrultuda keşfedici faktör analizi ile ölçeklere ilişkin belirlenen yapılar doğrulayıcı faktör analizi ile onaylanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi yapısal eşitlik modellemesinin uyum indekslerine tabidir.

χ^2/sd ; Ki-kare istatistiği örneklem büyüklüğünden çok çabuk etkilendiği için örneklemden daha az etkilenen χ^2/sd oranı bunun yerine kullanılır (Engel vd., 2003: 52).

RMSEA; Ana kütledeki yaklaşık uyumun bir ölçüsüdür. Yaklaşık ortalamaların karekökü anlamına gelir. Tablo 8 'deki ölçeklere ilişkin doğrulayıcı faktör analizi bulguları incelendiğinde uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir düzeyde oldukları görülmektedir (Marsh, 2012: 785).

GFI; Uyum iyiliği indeksi anlamına gelir (Simon vd., 2010: 239).

CFI; Değişkenler arasında hiçbir ilişkinin olmadığını varsayarak kurulan modelin yokluk modelinden (null) farkını verir (Hooper, 2008: 58).

RMR; Bu değer sıfıra yaklaştıkça test edilen modelin daha iyi uyum iyiliği gösterdiği anlaşılır (Wang and Wang, 2012).

Tablo 7. Yapısal Eşitlik Modeli Uyum İndeksleri

Uyum İndeksleri	Mükemmel Uyum Değerleri 1	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri 2
χ^2/df	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	$2 \leq \chi^2/df \leq 5$
GFI	$.95 \leq GFI \leq 1.00$	$.80 \leq GFI \leq .95$
CFI	$.95 \leq CFI \leq 1.00$	$.80 \leq CFI \leq .95$
NFI	$.95 \leq NFI \leq 1.00$	$.80 \leq NFI \leq .95$
TLI	$.95 \leq TLI \leq 1.00$	$.80 \leq TLI \leq .95$
RMSEA	$.00 \leq RMSEA \leq .05$	$.05 \leq RMSEA \leq .10$

Kaynak: (χ^2/df , RMSEA* Schermelleh-Engel, Moosbrugger ve Muller, 2003, s. 52; NFI, GFI, CFI, TLI* Hooper, Coughlan ve Mullen, 2008, s. 58), 2(χ^2/df , GFI, TLI* Simon ve ark., 2010, s. 239; RMSEA* Marsh, 2012, s. 785; CFI* Kline, 2011, s. 208; NFI* Hooper ve ark., 2008, s. 55)

Tablo 7, Yapısal Eşitlik Modellemesinde en sık kullanılan uyum iyiliği indekslerine ait mükemmel uyum ve kabul edilebilir uyum değerlerini içermektedir.

Tablo 8. Doğrulayıcı Faktör Analizi Bulguları

Uyum Değerleri	X ² /df	RMSEA	GFI	CFI	RMR
IF - GN Uyum Değerleri	2,229(p<,001)	0,055	0,801	0,856	0,071

Tablo 8 'de ölçeklere ilişkin doğrulayıcı faktör analizi bulguları incelendiğinde uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir düzeyde oldukları görülmekte ve ölçeğin örneklem için uygun olduğu görülmektedir.

4.2. Normallik Dağılımına İlişkin Bulgular

Araştırmanın bulguları elde edilmeden ve hangi tür (parametrik ya da non-parametrik) testlerin yapılacağına karar vermeden önce araştırmanın bağımlı değişkeninin (Girişimcilik Niyeti) normal dağılım gösterip göstermediğine bakılmıştır. Normallik varsayımlarında $n > 50$ ise Kolomgrov Smirnov testinin $p > 0,05$ olması halinde dağılımın normal olduğu varsayılır ve parametrik testler uygulanır. Aynı şekilde basıklık ve çarpıklık (skewness ve kurtosis) değerlerinin kendi hata katsayılarına bölümlerinden elde edilen değerlerin $\pm 1,96$ aralığının içinde olması halinde de parametrik testlerden devam

edilir. Buna göre bağımlı değişkene ilişkin normallik dağılım göstergeleri aşağıda sunulmuştur:

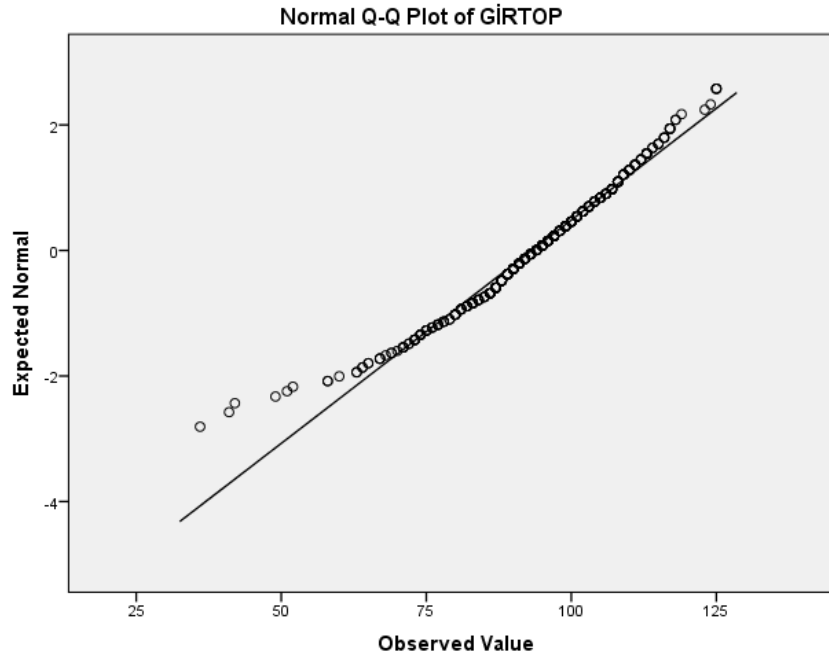
Tablo 9. Araştırmanın Bağımlı Değişkenine İlişkin Normallik Testi Sonuçları

Değişkenler	Normallik Testleri							
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk			Skewnes-Std.Error	Kurtosis-S.E
	İstatistik	sd	p	İstatistik	sd	p		
Girişimcilik Niyeti	,070	400	0,000	0,975	400	0,00	-0,656 0,122	1,216 0,243

a. Lilliefors Significance Correction

Tablo 9' a bakıldığında bağımlı değişkenin Kolmogrov-Smirnov testi p değerinin 0,05'ten küçük olduğu görülmektedir. Ayrıca çarpıklık ve basıklık katsayılarının standart hata katsayısına bölümünden elde edilen değerlerin (bağımlı değişken: çarpıklık için $-0,656 / 0,122 = -5,37$; basıklık için $0,080 / 0,160 = 0,5$) $\pm 1,96$ aralığının dışında olduğu görülmektedir. Ayrıca bağımlı değişkenin normal dağılım göstermediğine ilişkin Q-Q histogramları da aşağıda verilmiştir.

Şekil 10. Girişimcilik Niyeti Normallik Histogramı (Q-Q)



Yukarıda verilen hem Skewness-Kurtosis değerlerinin Standart hata katsayısına bölümlerinden elde edilen sonuçlar, hem Kolmogrov Smirnov testi sonuçları hem de

Q-Q histogramı verilerin normal dağılmadığını göstermektedir. Bu durumda verilerin analizinde non-parametrik testler tercih edilmiştir.

4.3. Örneklem Dağılımına İlişkin Bulgular

Yapılan araştırma kapsamında elde edilmiş olan verilere göre öğrencilerin demografik özellikleri aşağıda verilmiştir.

Tablo 10. Örneklem İlişkin Dağılım

Cinsiyet	n	%
Kadın	157	39,2
Erkek	243	60,8
Toplam	400	100,0
Medeni durum	n	%
Evli	37	9,2
Bekâr	363	90,8
Yaş	n	%
18-20 arası yaş	56	14,0
21-22 yaş	171	42,8
23-24 yaş	101	25,1
25-26 yaş	31	7,8
26+ yaş	41	10,3
Toplam	400	100,0
Eğitim	n	%
Lisans	380	95,0
Yüksek lisans	20	5,0
Toplam	400	100,0
Aylık gelir	n	%
0-1000 TL	237	59,3
1001-2000 TL	61	15,3
2001-3000 TL	48	12,0
3001-4000 TL	25	6,2
4001+ TL üzeri	29	7,2
Toplam	400	100,0
Girişimcilik Eğitimi Alma Durumu	n	%
Aldı	129	32,3
Almadı	271	67,7
Toplam	400	100,0
İslami Finans Eğitimi Alma Durumu	n	%
Aldı	51	12,8
Almadı	349	87,2
Toplam	400	100,0

Tablo 10' a bakıldığında örnekleme oluşturan çeşitli demografik veriler yönünden dağılımlar görülmektedir. Buna göre araştırmaya katılan öğrencilerin büyük bir kısmı (n=243, % 60,8) erkek, kalan kısmı da (n=157, % 39,2) kadındır.

Medeni durumlar yönünden dağılıma bakıldığında zaman 37 kişinin (%9,2) evli, 363 kişinin (%90,8) ise bekâr olduğu görülmektedir.

Yaş durumları yönünden bakıldığında zaman 18-20 arası yaş grubunda 56 öğrenci (%14), 21-22 yaş aralığında 171 öğrenci (%42,8), 23-24 yaş aralığında 101 öğrenci (%25,1), 25-26 yaş aralığında 31 öğrenci (%7,8) ve 26 yaş ve üzeri olan 41 öğrenci (%10,3) görülmektedir.

Eğitim durumları yönünden baktığımızda çoğunun (n=380, %95) lisans öğrencisi olduğu, geriye kalan 20 öğrencinin (%5) lisansüstü öğrencisi olduğu görülmektedir.

Gelir yönünden ele aldığımızda, 0-1000 TL aralığında gelire sahip 237 (%59,3) öğrenci, 1001-2000 TL aralığında 61(%15,3) öğrenci, 2001-3000 TL aralığında 48 (%12) öğrenci, 3001-4000 TL aralığında 25(%6,2) öğrenci ve 4000 TL üzeri ise 29 (%7,2) öğrenci görülmektedir.

Girişimcilik Eğitimi alma durumlarına bakıldığında; 129 (%32,3) öğrencinin eğitim aldıkları ve 271 (%67,7) öğrencinin ise girişimcilik eğitimi almadığı görülmektedir.

İslami Finans Eğitimi alıp almama durumlarına bakıldığında ise; 51 (%12,8) öğrenci eğitim almışken, öğrencilerinin çoğunun (n= 349, %87,2) eğitim almadığı görülmüştür.

Tablo 11. Öğrencilerin Girişimcilik Niyeti Düzeyleri

Maddeler	N	\bar{X}	SS
İşimde geçmiş performansımın daha iyi olabilmek için daha çok çaba harcamaya çalışırım.	400	3,91	1,00
Görevimin son derece zor olduğu zamanlarda elimden gelenin en iyisini yaparım.	400	4,01	0,98
İstedğim şeyi elde ettiğim zaman bunun sebebini genellikle kendi yeteneklerim olduğu düşünürüm.	400	3,39	0,99
İşlerimde kendi kararlarım etkilidir.	400	3,84	0,86
Kendi işimi kurabilirim.	400	3,59	1,02
Zor durumlarda seçenekler oluşturabilirim.	400	3,85	0,91
Farklı insanlarla dostluklar kurabilirim.	400	3,88	1,02
Denemediklerimi denemekten çekinmem.	400	3,73	1,03
Yeteneklerimi uygulayabilecek alanlar oluştururum.	400	3,62	0,93
Arkadaşlarımdan gelen bazı projelere katılmaktan çekinmem.	400	3,63	0,99
Risk almaktan çekinmem.	400	3,61	1,03
Geleceği öngörerek ona dönük hazırlıklar yapabilirim.	400	3,63	0,95

Eski fikirlere ve uygulamalara meydan okumayı ve daha iyilerini araştırmayı severim.	400	3,68	0,93
Yeni bir perspektiften bakmama imkân sağlayan proje ve işlerle uğraşırım.	400	3,65	0,93
Geçmişte başkaları tarafından kullanılmamış yeni yöntemlerle çalışmayı denerim.	400	3,56	0,92
Yaptığım planları yürütebileceğimden çoğunlukla eminimdir.	400	3,72	0,95
Yeni bir durum ve uygulamaya adapte olmakta sorun yaşamam.	400	3,62	0,94
Üzerinde çalıştığım bir konuda hata yapmaktan çekinmem.	400	3,46	1,02
Her işin bir riski vardır. İşimde her türlü riski göze alabilirim.	400	3,61	0,95
Başarıyı sağlayacak uygun yöntem ve tekniklerin arayışı içerisindeyimdir.	400	3,83	0,86
Karşıma çıkan fırsatları değerlendirebilirim.	400	3,78	0,92
Elimdeki kaynakları bir araya getirerek verimliliğe dönüştürebilirim.	400	3,76	0,90
İşimi severek ve azimle yaparım.	400	4,00	0,92
İşimi gerçekleştirirken, herhangi bir ekip ya da kişiyle çalışabilirim.	400	3,90	0,94
Bir işte ya da uygulamada liderliği ele almaktan çekinmem.	400	3,94	1,00
TOPLAM	400	3,73	0,96

Tablo 11' e bakıldığında öğrencilerin girişimcilik niyetlerini gösteren maddelerin aritmetik ortalama ve standart sapma değerlerini görmek mümkündür. Aritmetik ortalama değerlerine bakıldığı zaman, en yüksek ortalama sahip olan maddenin *Görevimin son derece zor olduğu zamanlarda elimden gelenin en iyisini yaparım*. ($\bar{X}=4,01$) olduğu görülmektedir. Daha sonra ise; *İşimi severek ve azimle yaparım* ($\bar{X}=4,00$) ve *Bir işte ya da uygulamada liderliği ele almaktan çekinmem* ($\bar{X}=3,94$) olduğu görülmektedir. En düşük aritmetik ortalama sahip üç madde ise; *Geçmişte başkaları tarafından kullanılmamış yeni yöntemlerle çalışmayı denerim* ($\bar{X}=3,56$), *Üzerinde çalıştığım bir konuda hata yapmaktan çekinmem* ($\bar{X}=3,46$) ve *İstediğim şeyi elde ettiğim zaman bunun sebebini genellikle kendi yeteneklerim olduğu düşünürüm* ($\bar{X}=3,39$) şeklinde belirlenmiştir. Genel ortalama bakıldığında ise öğrencilerin girişimcilik niyet düzeyi ortalamasının ($\bar{X}=3,73$) ortalama sınırı olan ($\bar{X}=2,50$ 'nin) üstünde gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo 12. Girişimcilik Niyeti ile Öğrencilerin Çeşitli Demografik Değişkenler Arasındaki Farklara İlişkin Mann Whitney-U Testi Sonuçları

Değişken	Cinsiyet	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
Girişimcilik Niyeti	Kız	157	209,51	32892,50	17661,50	0,15
	Erkek	243	194,68	47307,50		
	Toplam	400				
Değişken	Medeni Durum	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
Girişimcilik Niyeti	Evli	37	218,04	8067,50	6066,50	0,27
	Bekâr	363	198,71	72132,50		
	Toplam	400				

Değişken	Eğitim Düzeyi	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
Girişimcilik Niyeti	Lisans	380	198,28	75347,50	2957,50	0,45
	Lisansüstü	20	242,63	4852,50		
	Toplam	400				
Değişken	Girişimcilik Eğitimi	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
Girişimcilik Niyeti	Aldı	129	220,73	28474,00	14870,00	0,00
	Almadı	271	190,8	51726,00		
	Toplam	400				
	İslami Finans Bilgi	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
Girişimcilik Niyeti	Var	51	224,86	11468,00	7657,00	0,06
	Yok	349	196,94	68732,00		
	Toplam	400				

Tablo 12' ye bakıldığında öğrencilerin girişimcilik niyetleri ile çeşitli demografik değişkenleri arasındaki farkı gösteren Mann Whitney-U testi sonuçları bulunmaktadır. Tabloya göre **Girişimcilik Niyeti** ile öğrencilerin cinsiyetleri yönünden istatistiksel anlamlı bir fark yoktur ($U=17661,50$; $p> 0,05$). Bu netice çerçevesinde H_{2a} hipotezi red edilmiştir. Ortalamalarına bakıldığı zaman kız öğrencilerin ortalamasının (Ort: 209,51) erkek öğrencilerin ortalamasından (Ort:194,68) daha yüksek olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile medeni durumları arasında da istatistiksel olarak anlamlı farklılık yoktur ($U=6066,50$; $p> 0,05$). Bu durumda H_{2b} hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman evli öğrencilerin (Ort: 218,04) bekar öğrencilerin ortalamasından (Ort: 198,71) yüksek olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile eğitim düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır ($U=2957,50$; $p< 0,05$). Bu neticeye bakarak H_{2c} hipotezi kabul edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman lisansüstü öğrencilerinin (Ort: 242,63) lisans düzeyindeki öğrencilerin ortalamasından (Ort: 198,28) yüksek olduğu görülmektedir. Farklı bir anlatımla anlamlı farklılık lisansüstü öğrencilerin lehinedir.

Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile girişimcilik eğitimi alıp almama durumları arasında da istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır ($U=14870,00$; $p< 0,05$). Bu neticeye bakarak H_4 hipotezi kabul edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman girişimcilik eğitimi alan öğrencilerin (Ort: 220,73) girişimcilik eğitimi almayan öğrencilerin ortalamasından (Ort: 190,8) yüksek olduğu görülmektedir. Farklı bir anlatımla anlamlı farklılık girişimcilik eğitimi alan öğrencilerin lehinedir. Öğrencilerin girişimcilik niyeti ile İslami finans ile ilgili bilgilerinin olup olmama durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık yoktur ($U=7657,00$; $p> 0,05$). Bu neticeye bakarak H_5 hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman İslami finans araçları ile

ilgili bilgisi olan öğrencilerin (Ort: 224,86) İslami finans araçları ile ilgili bilgisi olmayan öğrencilerin ortalamasından (Ort: 196,94) yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 13. Girişimcilik Niyeti ile Öğrencilerin Yaş Aralıkları ve Gelir Düzeyi Aralıkları Arasındaki Farklara İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

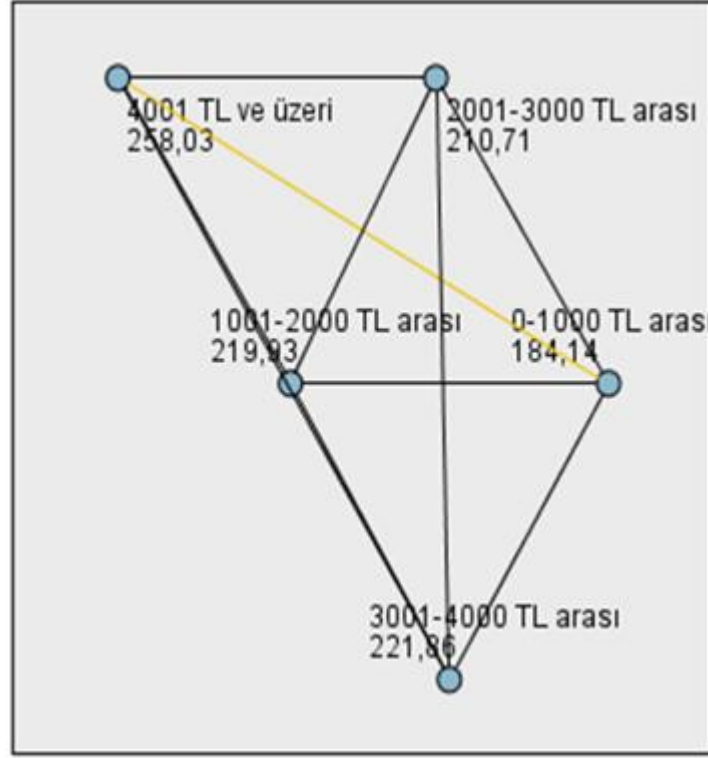
Değişken	Yaş aralığı	n	Sıra Ort.	Sd	χ^2	p
Girişimcilik Niyeti	18-20 yaş	56	201,88	4	6,711	0,152
	21-22 yaş	171	189,99			
	23-24 yaş	101	200,71			
	25-26 yaş	31	210,44			
	26+ yaş	41	234,45			
	Toplam	400				
Değişken	Gelir Düzeyi	n	Sıra Ort.	Sd	χ^2	p
Girişimcilik Niyeti	0-1000 TL	237	181,14	4	19,247	0,001
	1001-2000 TL	61	219,93			
	2001-3000 TL	48	210,71			
	3001-4000 TL	25	221,86			
	4001+ TL	29	258,03			
	Toplam	400				

Tablo 13' e bakıldığı zaman araştırmaya katılan öğrencilerin girişimcilik niyet düzeylerinin yaş aralıklarına göre farklılaşmasını gösteren Kruskal Wallis (KW) sonuçları görülmektedir. Öğrencilerin girişimcilik niyetleri ile yaşları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur [χ^2 (sd=4, n=400) =6,711, p>0,05]. Bu neticeye bakarak H_{2c} hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman en yüksek ortalamanın 26 yaş ve üzerinde olan öğrencilerde (Sıra ort: 234,45) ve en düşük ortalamanın ise 21-22 yaş aralığında olan öğrencilerde (Sıra ort: 189,99) olduğu görülmektedir.

Yine Tablo 13' e bakıldığı zaman araştırmaya katılan öğrencilerin girişimcilik niyet düzeylerinin gelir düzeylerine göre farklılaşmasını gösteren Kruskal Wallis (KW) sonuçları görülmektedir. Öğrencilerin girişimcilik niyetleri ile gelir düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır [χ^2 (sd=4, n=400) =19,247 p<0,05]. Bu neticeye bakarak H_{2a} hipotezi kabul edilmiştir. Farkın kaynağına ilişkin Bonferroni düzeltmesi sonrası yapılan tüm ikili karşılaştırma testlerinin sonuçları Şekil 11' de ve Tablo 14' de sunulmuştur.

Şekil 11. Girişimcilik Niyeti İle Gelir Düzeyi Arasındaki İstatistiksel Farkın Kaynağı

Gelirin İkili Karşılaştırılması



Tablo 14. Girişimcilik Niyeti İle Gelir Düzeyi İkili Karşılaştırmaları

Grup1-Grup2	Test İstatistik	Standart Hata	Std. Test İstatistik	p	Düzeltilmiş p
0-1000 TL/2001-3000 TL	-26,569	16,089	-1,651	0,099	0,987
0-1000 TL/1001-2000 TL	-35,787	14,589	-2,452	0,014	0,142
0-1000 TL/3001-4000 TL	-37,721	21,375	-1,765	0,0778	0,776
0-1000 TL / 4001+ TL	-73,895	19,997	-3,695	0,000	0,002
2001-3000 TL-1001-2000 TL	9,218	19,612	0,470	0,638	1,000
2001-3000 TL-3001-4000 TL	-11,152	25,070	-0,445	0,656	1,000
2001-3000 TL-4001+ TL	-47,326	23,907	-1,980	0,048	0,477
1001-2000 TL -3001-4000 TL	-1,934	24,138	-0,080	0,936	1,000
1001-2000 TL – 4001+ TL	-38,108	22,927	-1,662	0,096	0,965
3001-4000 TL – 4001+ TL	-36,174	27,741	-1,3040	0,192	1,000

Şekil 11’deki ve Tablo 14’deki Bonferroni düzeltmesi sonrası oluşan düzeltilmiş p değerine (Adjusted Sigma) göre gelir düzeyi 0-1000 TL olan öğrenciler ile 4001+ TL olanlar arasında anlamlı fark vardır ve 4001+ TL geliri olan öğrencilerin girişimcilik niyeti anlamlı şekilde daha yüksektir.

Tablo 15. Öğrencilerin İslami Finans Araçları Algı Düzeyleri

Maddeler	N	\bar{X}	SS
İslami bir banka ile çalışmayı düşünürüm.	400	3,16	1,38
İslami Bankacılık ürün ve hizmetlerinin tanıtımı yeterince yapılıyor.	400	2,80	1,16
İslami bankacılık ulaşılabilir düzeydedir.	400	2,86	1,14
İslami bankacılıkla ilgili bilgi düzeyimi yeterli bulmaktayım.	400	2,70	1,25
İslami bankacılığın benim için uygun yatırım ürünleri sunduğunu düşünürüm.	400	2,85	1,12
İslami bankacılıktaki katılımcılık esasının geleneksel bankacılıktan daha faydalı olduğuna inanıyorum.	400	2,95	1,16
İslami bankacılık sektöründe yatırım yapmak benim için önemlidir.	400	2,93	1,20
İslami bankacılığın benim için faydalı olacağına inanıyorum.	400	3,02	1,23
İslami bankacılık ve geleneksel bankacılık arasında bir tercih yapmak durumunda kalırsam İslami bankacılığa yatırım yapmayı tercih ederim.	400	3,06	1,22
İslami bankacılıkla ilgili reklam veya ilanlarla sık sık karşılaşırım.	400	2,51	1,21
İslami bankacılığa yatırım yaparken dini açıdan kendimi zorunlu hissederim.	400	2,84	1,28
Vadeli hesap kullanımındaki ana amacım elde edeceğim faiz geliridir.	400	2,66	1,38
İslami bankacılığı finansal amaçlarım doğrultusunda düşünürüm.	400	2,97	1,18
İslami bankacılık geleneksel bankacılığın iyi bir alternatifidir.	400	2,99	1,18
Genel olarak finansal sistemde faiz esaslı geçerli olduğu için İslami bankacılık gerçekçi değildir.	400	2,90	1,17
İslami bankacılık kredi alma konusunda geleneksel bankacılıktan daha iyi fırsatlar sunar.	400	2,95	1,13
İslami kurallara uygun oldukları için sıklıkla İslami bankacılığı kullanırım.	400	2,88	1,19
İslami bankacılık çok geniş bir yelpazede yatırım fırsatları sunmaktadır.	400	2,87	1,13
Geleneksel bankacılıkla kıyaslandığında İslami bankacılık benzer yatırım fırsatları sunmaktadır.	400	3,00	1,08
TOPLAM	400	2,89	1,20

Tablo 15'e bakıldığında öğrencilerin İslami finans araçları hakkındaki algı düzeylerini gösteren maddelerin aritmetik ortalama ve standart sapma değerlerini görmek mümkündür. Aritmetik ortalama değerlerine bakıldığı zaman, en yüksek ortalama maddenin *İslami bir banka ile çalışmayı düşünürüm* ($\bar{X}=3,16$) olduğu görülmektedir. Daha sonra ise; *İslami bankacılık ve geleneksel bankacılık arasında bir tercih yapmak durumunda kalırsam İslami bankacılığa yatırım yapmayı tercih ederim* ($\bar{X}=3,06$) ve *İslami bankacılığın benim için faydalı olacağına inanıyorum* ($\bar{X}=3,02$) olduğu görülmektedir. En düşük aritmetik ortalama sahip üç madde ise; *İslami bankacılıkla ilgili bilgi düzeyimi yeterli bulmaktayım* ($\bar{X}=2,70$), *Vadeli hesap kullanımındaki ana amacım elde edeceğim faiz geliridir* ($\bar{X}=2,66$) ve *İslami bankacılıkla ilgili reklam veya ilanlarla sık sık karşılaşırım* ($\bar{X}=2,51$) şeklinde belirlenmiştir. Genel ortalama bakıldığında ise öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyi ortalamasının ($\bar{X}=2,89$) ortalama sınırı olan ($\bar{X}=2,50$)'nin üstünde gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo 16. İslami Finans Araçları Algı Düzeyi ile Öğrencilerin Çeşitli Demografik Değişkenler Arasındaki Farklara İlişkin Mann Whitney-U testi Sonuçları

Değişken	Cinsiyet	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
İslami	Kız	157	203,62	31968,50		
Finans	Erkek	243	198,48	48231,50	18585,50	0,664
Araçları	Toplam	400				
Değişken	Medeni Durum	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
İslami	Evli	37	204,20	7555,50		
Finans	Bekâr	363	200,12	72644,50	6578,50	0,838
Araçları	Toplam	400				
Değişken	Eğitim Düzeyi	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
İslami	Lisans	380	199,83	75936,00		
Finans	Lisansüstü	20	213,20	4264,00	3546,00	0,614
Araçları	Toplam	400				
Değişken	Girişimcilik Eğitimi	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
İslami	Aldı	129	201,24	25959,50		
Finans	Almadı	271	200,15	54240,50	17384,50	0,930
Araçları	Toplam	400				
Değişken	İslami Finans Bilgi	n	Sıra Ort.	Sıra Top.	U	p
İslami	Var	51	229,49	11704,00		
Finans	Yok	349	196,26	68496,00	7421,00	0,46
Araçları	Toplam	400				

Tablo 16’ da öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyleri ile çeşitli demografik değişkenleri arasındaki farkı gösteren Mann Whitney-U testi sonuçları bulunmaktadır. Tabloya göre İslami finans araçları algı düzeyi ile öğrencilerin cinsiyetleri yönünden istatistiksel anlamlı bir fark yoktur ($U=18585,50$; $p> 0,05$). Bu neticeye bakarak H_{3a} hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman kız öğrencilerin ortalamasının (Ort: 203,62) erkek öğrencilerin ortalamasından (Ort:198,48) daha yüksek olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyleri ile medeni durumları arasında da istatistiksel olarak anlamlı farklılık yoktur ($U=6578,50$; $p> 0,05$). Bu neticeye bakarak H_{3b} hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman evli öğrencilerin (Ort: 204,20) bekar öğrencilerin ortalamasından (Ort: 200,12) yüksek olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyleri ile eğitim düzeyleri arasında da istatistiksel olarak anlamlı farklılık yoktur ($U=3546,00$; $p> 0,05$). Bu neticeye bakarak H_{3c} hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman lisansüstü öğrencilerin (Ort: 213,20) lisans düzeyindeki öğrencilerin ortalamasından (Ort: 199,83) yüksek olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyleri ile girişimcilik eğitimi alıp almama durumları arasında da istatistiksel olarak anlamlı farklılık yoktur ($U=17384,50$; $p> 0,05$). Bu neticeye bakarak H_6 hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman girişimcilik eğitimi alan öğrencilerin (Ort: 201,24) girişimcilik eğitimi almayan öğrencilerin ortalamasından (Ort: 200,15) yüksek olduğu görülmektedir.

Öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyleri ile İslami finans araçları bilgilerinin olup olmama durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık vardır ($U=7421,00$; $p< 0,05$). Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman İslami finans araçları ile ilgili bilgisi olan öğrencilerin (Ort: 229,49) İslami finans araçları ile ilgili bilgisi olmayan öğrencileri ortalamasından (Ort: 196,26) yüksek olduğu görülmektedir. Farklı bir söylemle anlamlı farklılık İslami finans araçları ile ilgili bilgi sahibi olan öğrencilerin lehinedir.

Tablo 17. İslami Finans Araçları Algı Düzeyi ile Öğrencilerin Yaş Aralıkları ve Gelir Düzeyi Aralıkları Arasındaki Farklara İlişkin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Değişken	Yaş aralığı	<i>n</i>	Sıra Ort.	Sd	χ^2	<i>p</i>
İslami Finans Araçları Algı Düzeyi	18-20 yaş	56	193,29	4	1,844	0,764
	21-22 yaş	171	203,35			
	23-24 yaş	101	193,63			
	25-26 yaş	31	195,15			
	26+ yaş	41	219,41			
	Toplam	400				
Değişken	Gelir Düzeyi	<i>n</i>	Sıra Ort.	Sd	χ^2	<i>p</i>
İslami Finans Araçları Algı Düzeyi	0-1000 TL	237	197,11	4	3,465	0,483
	1001-2000 TL	61	208,66			
	2001-3000 TL	48	206,76			
	3001-4000 TL	25	172,16			
	4001+ TL	29	225,09			
	Toplam	400				

Tablo 17' ye bakıldığı zaman araştırmaya katılan öğrencilerin İslami Finans Araçları Algı Düzeylerinin yaş aralıklarına göre farklılaşmasını gösteren Kruskal Wallis (KW) sonuçları görülmektedir. Öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyi ile yaşları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur [χ^2 (sd=4, n=400) =1,844, $p>0,05$]. Bu neticeye bakarak H_{3c} hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman en yüksek ortalamanın 26 yaş ve üzerinde olan öğrencilerde (Sıra ort: 219,41) ve en düşük ortalamanın ise 18-20 yaş aralığında olan öğrencilerde (Sıra ort: 193,29) olduğu görülmektedir.

Tablo 17' ye bakıldığı zaman araştırmaya katılan öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeylerinin gelir aralıklarına göre farklılaşmasını gösteren Kruskal Wallis (KW) sonuçları görülmektedir. Öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyi ile gelir aralıkları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark yoktur [χ^2 (sd=4, n=400) =3,465, $p>0,05$]. Bu neticeye bakarak H_{3a} hipotezi red edilmiştir. Sıra ortalamalarına bakıldığı zaman en yüksek ortalamanın 4001+ TL geliri olan öğrencilerde (Sıra ort: 225,09) ve en düşük ortalamanın ise 3001-4000 TL aralığında geliri olan öğrencilerde (Sıra ort: 172,16) olduğu görülmektedir.

4.4. Korelasyon ve Regresyona İlişkin Bulgular

Tablo 18. İslami Finans Araçları ve Girişimcilik Niyeti Arasındaki Spearman rhoKorelasyon Analizi

	İslami Finans Araçları	Girişimcilik Niyeti
İslami Finans Araçları	1	0,18**
Girişimcilik Niyeti		1
$n =400, *p<.05, ** p<.01$		

Tablo 18'de öğrencilerin İslami finans araçları algıları ile girişimcilik niyetleri arasında ilişki olup olmadığını belirlemek amacıyla gerçekleştirilen Spearman Korelasyon analizi sonuçları sunulmuştur. Öğrencilerin İslami finans araçları puanları ile girişimcilik niyetleri arasında anlamlı, [$r= 0,18; p<0,01$] pozitif yönlü, düşük düzey bir ilişki söz konusudur. Farklı anlatımla, öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyleri arttıkça girişimcilik niyetlerinde de artma söz konusu olmaktadır. Bu neticeye bakıldığında H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 19. İslami Finans Araçları Algısının Girişimcilik Niyetini Yordamasına İlişkin Basit Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	B	Standart Hata _B	β	T	p	İkili r	Kısmi r
Sabit	83,070	2,910		28,542	0,000	-	-
İslami Finans Araçları	0,163	0,046	0,176	3,575	0,000	0,176	0,176
$R = 0,176$	$R^2 =0,031$						
$F (1,398) = 12,783$	$p= 0,000$						

İslami Finans Araçları algı düzeylerinin öğrencilerin girişimcilik niyetini açıklamasına ilişkin basit regresyon analizi sonuçları Tablo 19’da verilmiştir. Yordayıcı değişkenlerle bağımlı değişken arasındaki ikili ve kısmi korelasyon ile incelendiğinde İslami finans araçları ile girişimcilik arasında düşük düzeyde ve pozitif ($r=0,17$) bir ilişkinin olduğu görülmektedir, $R=0,176$; $R^2= 0,031$; $p<0,1$. Bağımsız değişken, bağımlı değişken olan girişimcilik niyetini % 3 civarında açıklamaktadır.

5. BÖLÜM

5.SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırmanın neticesi olarak elde edilen verilere dayanarak bu bölümde üniversite öğrencilerinin demografik bilgileri de dikkate alınarak değerlendirmelerde bulunulmuştur.

Yapılan analizler girişimcilik eğitimi açısından değerlendirildiğinde; Uluyol (2013)'un yapmış oldukları çalışmada girişimcilik eğitimlerinin öğrencilerin girişimcilik niyetlerine etkisinin olmadığı sonucuna ulaşırlarken, çalışmamızda ise öğrencilerin girişimcilik eğitimi almalarının girişimcilik niyetlerini artırmış olduğu görülmektedir. Balaban ve Özdemir (2008), Keat vd. (2011), Bozkurt vd. (2011), Korkmaz (2012) ve Sezer (2013)'ün yapmış oldukları çalışmalarla paralellik göstermektedir. Ülkemiz, dünyada girişimcilik potansiyeli ve eğilimi yüksek olan ülkeler arasında yer almaktadır. Bu potansiyellerin gelişimi büyük ölçüde eğitim sistemimizin doğasına ve kalitesine bağlıdır. Eğitim sistemlerinin en önemli kurumlarından olan üniversitelerde öğrencilerinin girişimci potansiyellerinin olması önem arz etmektedir. Önemli bir model olarak, girişimci öğrenci profili, yenilikçi bir toplum için büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, üniversitelerde girişimcilik üzerine hizmet içi eğitim, seminer ve konferanslar düzenlemek ve yenilikçiliği destekleyen bir anlayışla öğretim uygulamaları düzenlemek faydalı olacaktır.

Yapılan analizler İslami finans bilgisi açısından değerlendirildiğinde; Dünyanın muhtelif ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de İslami finans eğitimleri son dönemde artış göstermeye başlamıştır. Bu sebeple İslami finans sadece bankalardan oluşan bir yapı üzerinde değildir. Dolayısıyla İslami finansın yapısal sistemi, işleyişi, ilkelerinin öğretildiği, tanıtıldığı ve uygulama alanlarının oluşturulmaya çalışıldığı lisans ve lisansüstü programlara tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de hız kazandırılmalıdır. İslami finansal sistemin Türkiye'de uygulayıcısı konumunda olan Katılım bankaları gerek kendi kurumlarında çalışacak personelini yetiştirmek gerekse küresel bazda yaşanabilen

ekonomik krizlere karşı geleneksel bankacılığın iyi bir alternatifi olmasından dolayı bu tür eğitim ve programlara öncülük etmeleri gerekmektedir. Araştırmaya katılan öğrencilerin çok az bir kısmının İslami finans ve araçları hakkında eğitim aldıklarından dolayı araştırma neticesinde değişkenler arasında anlamlı bir ilişki olduğu, ancak etkisinin zayıf olduğu tespit edilmiştir. Literatüre baktığımızda Akın ve Zor (2009)'un yapmış oldukları çalışmada da aynı sonuca ulaşılmıştır. Uluyol (2013)'un yapmış olduğu çalışmada ise öğrencilerin almış oldukları finans eğitimlerinin girişimcilik niyetine etkisinin saptanmıştır. Eğer İslami ekonomi ve İslami finans alanında eğitimler çoğaltılırsa İslami finans ürünlerinin tanıtımı ve kullanım alanları çoğalacağından dolayı durumun etkisini artırabilmek mümkün olacaktır. Bu konuda farklı evren ve örnekleme yapılacak çalışmalar duruma ışık tutacaktır.

Yapılan analizler cinsiyet açısından değerlendirildiğinde; Araştırmada cinsiyetin, girişimcilik niyetine etkisi olmadığı saptanmıştır. İnceoğlu ve Aytar (1987), Yılmaz ve Sünbül (2009) yapmış olduğu çalışmada da aynı sonucu elde etmiştir. Bu bağlamda araştırma bu yönüyle paralellik göstermiştir. Ancak Wang ve Wong (2004)'un çalışma neticesine göre cinsiyetin girişimcilik ilgilerini etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Aynı zamanda erkek öğrencilerin kız öğrencilere nispeten daha girişimci olduklarını da tespit etmiştir. , Kristiansen ve Indarti (2004), Negiz vd. (2009) ve Kılıç vd. (2012) yapmış oldukları çalışmalarda da erkeklerin kadınlara göre daha girişimci olduğu tespit edilmiştir. Ancak çalışmamız neticesinde kızların erkeklerden daha girişimci olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ve yine Bayram (2014)' ün çalışmasına göre de kadın girişimcilerin sayısının her geçen gün arttığını görmekteyiz. Yoksulluğun ve işsizliğin artmış olduğu günümüz ekonomik yapısında kadınların da destek vermeleri elzemdir. Bu sebeple bilgi toplumunda kadınların kendilerine özgü özellikleri nedeniyle iş gücü piyasasında yerlerini almaları önemli hale gelmiştir. Fakat birtakım toplumsal sebeplerden dolayı kadınlar girişimlerini gerçekleştirmekte zorluk çekmektedirler. Oysa kadın girişimciliğinin eksikliği yalnızca kadının ekonomik statüsünü değil, toplumun ekonomik kalkınmasını da olumsuz yönde etkilemektedir. Dolayısıyla kadın girişimcilerin sayısının artmaya başladığı ülkemizde, kadınlara yönelik destekleyici nitelikli çalışmaların yapılmasına gereksinim duyulmaktadır.

Yapılan analizler yaş grupları açısından değerlendirildiğinde; erken yaşlarda olan girişimlerin ilerleyen yaş gruplarının yapmış oldukları girişimlerden daha verimli olduğu muhakkaktır (Gürol 2006; 26). Yaşı büyük öğrencilerin girişimcilik niyetlerinin, yaşı küçük olanlardan daha yüksek olduğunu söyleyen bir diğerleri Şeşen ve Basım (2010), Korkmaz (2012)'dir. Çalışmamızda ise yaş düzeyleri ile girişimcilik niyetleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir etki çıkmamış olsa bile 26 yaş ve üzeri olan öğrencilerin, yaşı küçük olan öğrencilere göre daha girişken oldukları tespit edilmiştir. Yaşı büyük olan öğrencilerin hayata atılma konusundaki endişeleri ve bilgi düzeylerine bağlı olarak girişimcilik potansiyellerinin bu bağlamda daha çok olduğu düşünülmektedir.

Yapılan analizler gelir düzeyleri açısından değerlendirildiğinde; gelir düzeyi yüksek olan öğrencilerin girişimcilik niyetleri de yüksek olduğu görülmüştür. Literatüre baktığımızda Avşar (2007), Akın ve Zor (2009), Gürel vd. (2010) ve Kılıç vd. (2012) ile paralellik göstermektedir.

Yapılan çalışmada öğrencilerin İslami finans araçları puanları ile girişimcilik niyetleri arasında anlamlı, pozitif yönlü, düşük düzey bir ilişki söz konusudur. Farklı anlatımla, öğrencilerin İslami finans araçları algı düzeyleri arttıkça girişimcilik niyetlerinde de artma söz konusu olmaktadır.

İslami bankacılık sistemi, gerek Dünyada gerekse ülkemizde geleneksel bankacılığın bir alternatifi olarak görülmektedir. Fakat bu sistem içerisinde gelişmelerin artması, mevcut müşterilerin devamlılığı ve yeni müşterilerin algısı, söz konusu olan bankaları tercih etmelerinde belirleyici unsur olmaktadır. Araştırmada, öğrencilerin İslami finans araçları hakkındaki algı düzeylerine baktığımızda en yüksek ortalamanın *'İslami bir banka ile çalışmayı düşünürüm.'* olduğu görülmektedir. Bundan sonra *'İslami bankacılık ve geleneksel bankacılık arasında bir tercih yapmak durumunda kalırsam İslami bankacılığa yatırım yapmayı tercih ederim.'* maddeleri ortalama olarak yüksek puana sahiptir. Dolayısıyla öğrencilerin İslami bankacılık yaklaşımları pozitif yönde olduğu görülmektedir. Yani öğrencilerin faizsiz sistem olarak bilinen İslami finansal sistem ve Katılım bankacılığına rağbetleri vardır. Bunlarla birlikte yapılan araştırmada katılımcıların *'İslami bankacılıkla ilgili bilgi düzeyimi yeterli bulmaktayım ve 'İslami bankacılıkla ilgili reklam veya ilanlarla sık sık karşılaşırım'* maddelerinin puan ortalamalarının azlığı Toraman vd. (2015)' in çalışması ile paralellik göstermektedir.

Bu bağlamda İslami finansal sistem üzere çalışan bankaların reklam ve tanıtımlarını artırarak, bilgi eksikliğini giderme hususunda ki çalışmalarına hız vermeleri, İslami bankacılığın geleneksel bankacılık karşısında alternatif olma yolunda katkı sağlayacaktır.

Sonuç olarak İslami finans hususunda eğitimlerin ve İslami finans kuruluşlarının tanınırlıklarının artması ile üniversite öğrencilerinin girişimcilik niyetleri üzerinde olumlu etkisi olacaktır. Aynı zamanda İslami finansın işlevselliği ülkemizde artarak, mevcut finansal sisteme alternatif olma hususunda yol kat edilmiş olunacaktır.

KAYNAKÇA

- Aghnides, N., (2001). *İslam Hukuku'na Giriş*, Çev: Servet Armağan, İstanbul: Beta Basım.
- Ağca, V. ve Mustafa Kurt M. (2007). İç Girişimcilik ve Temel Belirleyicileri: Kavramsal Bir Çerçeve, *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, S.29, 86.
- Ağca, V. ve Yörük D. (2006), Bağımsız Girişimcilik ve İç Girişimcilik Arasındaki Farklar: Kavramsal Bir Çerçeve, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, C.VIII, S.2, 162-163.
- Ahmad, A. (2010). Global Financial Crisis: an Islamic Finance Perspective, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. 3 No. 4.
- Ahmad, I. ve Shabbir, G. (t.y). Frequently Asked Questions on Islamic Banking <http://www.sbp.org.pk/departments/ibd/FAQs.pdf> http adresinden 30.06.2019 tarihinde alınmıştır.
- Ainley, M., Mashayekhi, A. Hicks, R. Rahmah, A. and Ravalia, A. (2007). *Islamic Finance in the UK: Regulation and Challenges*, Financial Services Authority, UK.
- Ajzen (1991). The Theory of Planned Behavior, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, p.182.
- Ajzen and Fishbein (2005). The Influence of Attitudes on Behaviour, *University of Toronto Department of Psychology, Required Readings Psychology 320*, fall 2005.
- Akın, A. ve Zor, İ. (2009). İşletmecilik Eğitiminin Bireyin Girişimci Niteliklerinin Geliştirilmesine Etkileri. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 11 (1), 113-138.

- Akın, C. (1986). *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma*, İstanbul, Kayıhan Yayınları.
- Akın, F. ve Ece, N. (2010). İslami Finans Sistemi İçerisinde İslami Bankacılığın Yeri ve Türkiye’de Katılım Bankacılığının Gelişimi, *Mevzuat Dergisi*, 4-5.
- Akın, Ü. ve Emir, M. (2016). İslami Girişimcilik, *Türk ve İslam Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(6), 277-289.
- Akpınar, S. (2009). *Girişimciliğin Temel Bilgileri*. Kocaeli. Umuttepe Yayınları.
- Akşit, G. (2003). *Farklı Kültürlerde Girişimcilik Niyeti ve Üniversite Öğrencilerine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma*. Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Algaoud, L.M. and Lewis M.K. (2007). *Islamic Critique of Conventional Financing, Handbook of Islamic Banking*, Ed: M. Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.
- Al-Omar, F. and Mohammed Abdel-haq, M. (1996). *Islamic Banking*, Oxford University Press, Oxford, UK.
- Al-Shamrani, A.S. (2014). *Islamic Financial Contracting Forms in Saudi Arabia: Law and Practice*. Doctorate Thesis, Brunel Universty, London.
- Al-Suwailem, S.İ. (2010). *Decision-making under Uncertainty: an Islamic Perspective, in Islamic Banking and Finance*, Ed: Munawar Iqbal, Islamic Foundation Pub.
- Altaş, G. (2008). İslami Finans Sistemi, *Sermaye Piyasasında Gündem*, Sayı:69 Mayıs.
- Altunışık, R., Çoşkun R., Bayraktaroğlu S. ve Yıldırım E. (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Sakarya Yayıncılık. Adapazarı.
- Apak, S., Taşcıyan, K.H. ve Aksoy, M. (2010). *Girişimcilik ve Sermaye Tedarik Yöntemleri* (1.Baskı).İstanbul: Papatya Yayıncılık.
- ASBÜ (Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi). (2017). *Uluslararası İslami Finans ve Katılım Bankacılığı*. Ankara: ASBÜ.
- Aslan, H. (2015). Türkiye’de Tekafül (İslami Sigorta) Uygulamaları: Problemler ve

Çözüm Önerileri. *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 1 (1), 93-117.

- Asutay, H. (2011). Alım-Satım ve Faiz, 7. Baskı, İstanbul: Hâcegân Yayınları.
- Atar, F. (1988). Fıkıh Usulü, *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları*, No:24, İstanbul.
- Atılğan, A. (1996). *İslam'ın Ekonomik Politikaları*, İstanbul: Nesil Yayınları.
- Ausaf, A. (1993). *Contemporary Practices Of Islamic Financing Techniques*, Islamic Development Bank, Jeddah.
- Ausaf, A. (1995). Contemporary Experiences of İslamic Banks: A Survey, *Islamic Financial Institutions Seminar Proceedings Series No.27*, İslamic Development Bank-İslamic Research and Training Institute, Jeddah.
- Austin, J., Stevenson, H. and Skillern, J. (2006). Social and Commercial Entrepreneurship: Same, Different, or Both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, January, ss.1-19.
- Avşar, M. (2007). *Yükseköğretimde Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Araştırılması, Çukurova Üniversitesinde Bir Uygulama*, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü: Yüksek Lisans Tezi, Adana.
- Aytaç, Z. (1986). Özel Finans Kurumlarının Hukuki Yapısı, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt: 41, Sayı: 1, s. 221-246.
- Ayub, M. (2017). *İslami Finansı Anlamak*. Çev. S. A. Çürük ve R. Parlakkaya. İstanbul: İktisat.
- Ayup, M. (2007). *Understanding Islamic Finance*, John Wiley and Sons Pub., England.
- Azid, T. (2016). *İslami Bir Düzendeki İşgücü Piyasası: Gözlem ve Değerlendirme*, İGİAD Yayınları (İslam İktisadı ve Emek), Yayın No: 18, 21-56.
- Bagozzi, R. P. and Yi, Y. (2012). Specification, evaluation, and interpretation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 40(1), 8-34.

- Balaban, Ö. ve Özdemir, Y. (2008). Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerindeki Etkisi, *Araştırma Makaleleri*, 14.
- Balce A.O. ve Demir S. (2007). İstatistik Ders Notları, *Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü*, Denizli.
- Baş, H. (2017). Türkiye’de Genç Nüfus: Sorunlar ve Politikalar. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2(27), 255-288.
- Baxter, L. (2015). *Tawarruq and Murabaha: What’s the difference?* <https://www.souqalmal.com/financial-education/ae-en/tawarruq-and-murabaha-whats-the-difference>. http adresinden 20 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Bayındır, S. (2001). Sermaye ve Tarihsel Süreçte Mali Aracı Kurumların Sermayeye Yaklaşım Tarzı. *İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (4), 175-190.
- Baykul, Y. (2000). *Eğitimde ve Psikolojide Ölçme: Klasik Test Teorisi ve Uygulaması*. ÖSYM Yayınları, Ankara.
- Bayram, G.N. (2014). *Girişimcilik Eğitiminin Girişimcilik Eğilimi Üzerine Etkisinin İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma*, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Baysa, H. (2006). *Faizsiz Finans Kurumları Çalışma Yöntemlerinin İslam Hukuku Bakımından Değerlendirilmesi*, Bitirme Tezi, Diyanet İşleri Başkanlığı Akçaabat Darıca İhtisas Eğitim Merkezi Müdürlüğü, Trabzon.
- Berki, Ş. (1957). İslam Hukukunda Adalet Esasları ve Adalet Teşkilatı”, *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, Cilt: 6 Sayı: 1.
- Biancone, P. Paulo and Radwan, M. (2014). Sharia Compliant Possibility for Italian SMES. *European Journal of Islamic Finance*, (1), 1-9.
- Bilge, H. ve Bal, V. (2012). Girişimcilik Eğilimi: Celal Bayar Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S: 2, 16.
- Bilir, A. (2010). *Katılım Bankalarında Müşteri Memnuniyetinin Belirlenmesi Üzerine Bir*

Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.

Billah, M. (2001). *Islamic Banking and the Growth of Takaful*, Handbook of Islamic Banking, Ed: M.Kabir Hassan and Mervyn K. Lewis, Edward Elgar Co.

Bilmen, Ö.N. (t.y.). *Hukukî İslamiyye ve Islahatı Fıkhiyye Kamusu*, Bilmen Yayınevi, <http://bilvanisi.de/kitaplar/hukukiislamiye>. http adresinden 29 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.

Bozkurt, Ö. Aslan, Z. ve Göral, M. (2011). *Yükseköğretimde Verilen Girişimcilik Eğitiminin Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimine Etkisi: Teknik Program Ve Sosyal Program Karşılaştırmalı Bir Araştırma*. Uluslararası Yükseköğretim Kongresi Yeni Yönelişler Ve Sorunlar (ss.822-833). İstanbul: Deomed Yayıncılık.

Budner S. (1982), "Intolerance of Ambigxiity as a Personality Variable", *Journal of Personality*, .30 ss. 29-50.

Bulduklu, Y. (2010). Televizyonda Yayınlanan Sağlık Programları ve İzleyicileri, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S.24, 78.

Cansız, E. (2007). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

Cantillon, R. (1755). *Essay on the nature of general commerce*. Çeviren: ChantalSaucuer, <https://archive.org/stream/pdf> http adresinden 13 Nisan 2019 tarihinde alınmıştır.

Certo, S.T. and Miller T. (2008). Social Entrepreneurship: Key Issues and Concepts, *Business Horizons*, 51, p.267.

Chegini, M. and Khoshtinat, B. (2016). Study of Relationship between Entrepreneurial Skills and Organizational Entrepreneurship, *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 5(4), p.166.

Cici, E.N. (2013). *Kadınların Girişimcilik Yolunda Karşılaştıkları Sorunların Öz Girişimcilik Yetenekleri Üzerindeki Etkisi: Konya İlinde Bir Araştırma*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

- Çalık, A. (2014). Katılım Bankalarında Sigorta Uygulamaları ve Tekafül Sigorta Sistemi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar Dergisi*, 51 (587), 95-106.
- Çelik, İ. (2016). İslâm Finans Sisteminin Geleceğinin Aksiyomları. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 49, 159-182.
- Çıngı, H. (1994). *Örnekleme Kuramı*, Hacettepe Üniversitesi Fen Fakültesi Basımevi, ANKARA.
- Çobankaya, F.T. (2014). *Katılım Bankalarının Türkiye'deki Farkındalık Düzeyinin Tespiti: Batı Akdeniz Bölgesinde Bir Araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Çürük, S.A. (2013). *İslami Finansın Türkiye'deki Gelişimi, Mevcut Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Darçın, A.C. (2007). *Özel Finans Kurumlarının Katılım Bankalarına Dönüşümünün Sebepleri ve Sonuçları*. Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Demirel, E.T. (2003). *Girisimcilik Kültürü*, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Malatya.
- Dervişoğlu, S. ve Kılıç, D.S. (2012). *Plânlanmış Davranış Teorisi Çerçevesinde Geliştirilen Su Tasarrufu Davranışı Anketi*, Niğde Üniversitesi Eğitim Fakültesi, X.Ulusal Fen Bilimleri ve Matematik Eğitimi Kongresi, 27-30 Haziran 2012. http://kongre.nigde.edu.tr/xufbmek/dosyalar/tam_metin/pdf/2272-24_05_2012-14_00_39.pdf http adresinden 18 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Dess, G. (2001). *The Meaning of Social Entrepreneurship*, http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees_sedef.pdf http adresinden 23 Haziran 2019 tarihinde alınmıştır.
- DIFC (Dubai International Finance Center). (2007). *A Guide to Islamic Finance in or From the DIFC*, Praesidium.
- DİB (Diyanet İşleri Başkanlığı). (2002). *21. Yüzyılda Bilimsel Yayıncılık: Hedefler ve Yaklaşımlar*. Ankara: TÜBİTAK.

- DİB (Diyanet İşleri Başkanlığı). (2013). *Hadislerle İslam*. 5.cilt, s 167, Dini Yayınlar Genel Müdürlüğü, 2.Baskı, Ankara
- Doğan, N. (2013). *Türkiye’de Girişimcilik Eğilimi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Doğan, S. (2010). *Avrupa Birliği’nin Girişimcilik Politikası Kobi Yaklaşımı ve Türkiye*. İstanbul: İTO, Altınoluk Yayın San. A.Ş.
- Dohse, D. and Walter, S. (2010). *The Role of Entrepreneurship Education and Regional Context in Forming Entrepreneurial Intentions*, IEB-Institut D’Economia de Barcelona, Document de treball de l’IEB 2010/18, <http://eventosempresariales.com/aplicacio/fitxers/2010/5/Doc201018.pdf> http adresinden 19 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Döndüren, H. (1993). *Ticaret ve İktisat İlmihali*, İstanbul, Erkam Yayınları
- Döndüren, H. (2005). *Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmihali*, İstanbul, Erkam Yayınları
- Elgari, M.A. (2003). Credit Risk in Islamic Banking and Finance, *Islamic Economic Studies*, Vol. 10, No. 2.
- Er, B. ve Mutlu, M. (2017). İslam Ve Girişimcilik: Girişimci Adayları Üzerine Bir Araştırma, *Türk ve İslam Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, S:12, 33-50.
- Erdem, M. (2019). *İslami Finans ve KOBİ’ler için Alternatif Olma Potansiyeli*. Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Bingöl.
- Erdoğan, S. (1992). *İslam Ekonomisinde Tasarruf ve Ekonomik Gelişme*, İstanbul: Marmara Üniv. İlahiyat Fakültesi Yayınları No: 61.
- Eren, İ. (2012). Girişimcilik ve Din: Temel Kaynakları Çerçevesinde İslam’ın Girişimciliğe Bakışına Yönelik Bir Değerlendirme, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi* 7(1), ss. 49-68.
- Eren, İ. (2013). İslam’ın Ekonomik Yapısında İnsan Modeli: Homo Economicus İle Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 367-384.

- Ersin, İ. (2018). *İslami Finans*, Editörler: Hasan Dinçer ve Serhat Yüksel, *Finansal İktisat*, s.559-592, Ankara: Orion Kitabevi.
- Erten, S. (2002). Plânlanmış Davranış Teorisi ile Uygulamalı Öğretim Metodu, *Hacettepe Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, C.19, S.2, 217-233.
- Ethica Institute, (2013). *Ethica's Handbook of Islamic Finance*, <https://www.ethicainstitute.com> http adresinden 20 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Faizal, M., Ridhwan, M. and Kalsom, A.W. (2013). The Entrepreneurs Characteristic From Al-Quran and Al-Hadis, *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 4(4), pp.191-196.
- Fini R. (2009). The Foundation of Entrepreneurial Intention, Summer Conference, DRUID.
- Goffee, R. ve Scase, R. (1992). *Kadınlar İş Başında*. İstanbul: Eti Kitapları.
- Gudil, O. (2007). *Türkiye'de Katılım Bankacılığı ve Katılım Bankalarının Getirisi ile Alternatif Yatırım Araçları Getirilerinin Analizi (2004-2006)*. Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Gurel, E, Altinay, L, Daniele, R. (2010). Tourism Students' Entrepreneuria Intentions, *Annals of Tourism Research*, Vol. 37, No. 3, 646–669.
- Gül, A.R. (2005). Faizsiz Bankacılığın Dini Temeli Açısından Mudarabe ile Selef Yöntemlerinin Mukayesesi. *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 46 (1), 43-83.
- Gül, M. ve Seyrek, İ. (2017). Finansal Okuryazarlık Ve Girişimcilik Niyeti: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15 (2), 103-118.
- Gürel, E., Altinay, L. ve Daniele, R. (2010) Tourism Students' Entrepreneurial Intentions, *Annals of Tourism Research*, 37(3):646-669.
- Güreşçi, E. (2014). Girişimcilik Eğilimi Üzerine Bir Araştırma: İspir Hamza Polat Myo

Örneği, *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, S:9

- Gürol, M. (2006). *Küresel Arena'da Girişimci Ve Girişimcilik*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Hakkı, İ. ve Duman, A. (2008). İcma, Kıyas ve İstihsanın Esasları, *Hikmet Yurdu*, Yıl:1, S.1, Ocak.
- Hamidullah, M. (1963). *Modern İktisat ve İslam*, Çev: Salih Tuğ, İstanbul: Yağmur Yayınları.
- Hamoudi, H. (2008b). *Toward a Legal Understanding of the Shari 'a*, Doctoral Thesis at Columbia University.
- Hamoudi, H. (2008a). You Say You Want a Revolution: Interpretive Communities and the Origins of Islamic Finance, *Virginia Journal of International Law*, Vol: 48,2.
- Haniffa, R. and Hudaib, M. (2010). Islamic Finance: From Sacred Intentions To Secular Goals? *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol. 1 No. 2.
- Hasan, S. (2005). Social Capital and Social Entrepreneurship in Asia: Analysing the Links, *The Asia Pasific Journal of Public Administration*, 27(1), ss.1-17.
- Hearn, B., Jenifer, P. and Roger, S. (2012). Islamic Finance and Market Segmentation: Implications for the Cost of Capital. *International Business Revies*, 21, 102-113.
- Hisrich, Robert, D.ve Peters, Michael, P. (1998), *Entrepreneurship*, Mc. Graw-Hill Irwin, USA.
- Hooper, D., Coughlan, J. and Mullen, M. (2008). Structural equation modelling: Guidelines for determining model fit. *Electronic Journal of Business Research*, 6(1), 53–60.
- Imamuddin, S. M. (2003). İslam Hukukunun Prensipleri, Çeviren: Yrd. Doç.Dr. Menderes Gürkan, *Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:15 Yıl:2003/2.
- In'nami, Y. ve Koizumi, R. (2013). Structural equation modeling in educational research: A primer. In M. S. Khine (Ed.), *Applications of structural equation modeling in educational research and practice* (pp. 23–1). Rotterdam: Sense Publishers.

- Iqbal, M. and Molyneux P. (2005). *Thirty Years of Islamic Banking History, Performance and Prospects*, Palgrave Macmillan.
- Iqbal, Z. (1997). Islamic financial Systems, *Finance & Development Magazine*, Vol.34, No:2.
- Iqbal, Z. ve Mirakhor, A. (2004). Stakeholders Model of Governance in Islamic Economic System, *Islamic Economic Studies*, cilt 11, sayı 2, s. 43-64.
- IRTI (Islamic Research And Training Institute). (1993). *A Bibliography of Islamic Economics*, Jeddah.
- Isa, M., İsol B., Rahman,A., Hashim, H. and Embong, A.M. (2012). Shariah Views on the Components of Profit Rate in Al-Murabahah Asset Financing in Malaysian Islamic Bank. *International Journal* of 138
- Ismon, N.Y. (2012). Legality of Tawarruq in Islamic Finance. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 7 (1), 81-108.
- ISRA (International Shariah Supervisory Board (Uluslararası Şariat Araştırma Akademisi). (2011). *Islamic Financial System, Principles & Operations*, Kuala Lumpur, Malaysia
- İnceoğlu, D ve Aytar, G. (1987). Bir Grup Ergende Atılgan Davranış Düzeyi Araştırması, *Psikoloji Dergisi*, 6 (21): 23-24.
- Johnes, J., Izzeldın, M. and Pappas, V. (2010). Report on: Efficiency of Islamic and Conventional Banks in the GCC, *Gulf One Lancaster Centre for Economic Research*, Issue:1, February.
- Johnson, S. (2000). Social Entrepreneurship Literature Riview, *Research Associate Canadian Centre for Social Entrepreneurship*, November, ss.1-17.
- Kahf, M. (2007). Financing International Trade: An Islamic Alternative, http://monzer.kahf.com/papers/english/FINANCING_INTER_TRADE.pdf hhttp adresinden 10 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Kalaycı, İ. (2013). Afrika'nın Melez Yüzü, 'MENA': Makro İktisadi Göstergelere ve

Küresel Endekslere Göre ‘Manası’. *Avrasya Etüdleri*, 40(2), 175-199.

Karaman, H. (1987). *Anahatlarıyla İslam Hukuku*, İstanbul, Ensar Yayınları.

Karaman, H. (2003). İslam’ın Işığında Günün Meseleleri, 3. Baskı, <http://www.hayrettinkaraman.net/kitap/meseleler/0237> http adresinden 12 Nisan 2019 tarihinde alınmıştır.

Karasar, N. (2009). *Bilimsel Araştırma Yöntemi Kavramlar-İlkeler-Teknikler*. Ankara: Nobel Yayıncılık.

Kaufmann,, J., Welsh, P., Dianne, H.B. and Nicholas, B. (1995). Locus of Control and Entrepreneurship in the Russian Republic, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20 (1), p. 43-56.

Kaya, D., Güzel; D. ve Çubukçu, B. (2010). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerinin Araştırılması: Atatürk Üniversitesinde Bir Araştırma. *Kafkas Üniversitesi İİBF Dergisi*, Cilt:1- Sayı:2, 77-89.

Keat, O. Yeng, Selvarajah, C. ve Meyer, D. (2011). Inclination towards Entrepreneurship among University Students: An Empirical Study of Malaysian University Students, *International Journal of Business and Social Science*, 2 (4), p. 206-220.

Khan, M. Akram (1994). *An Introduction to Islamic Economics*, Islamic Research Institute Press, Islamabad.

Kılıç, R., Keklik, B.ve Çalış, N. (2012). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma: Bandırma İİBF İşletme Bölümü Örneği, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.17, S.2, s.423-435.

Kline, R. B. (2011). *Principles and practice of structural equation modeling*. New York, NY: The Guilford Press.

Kocagöz, E. ve Dursun, Y. (2010). Algılanan Davranışsal Kontrol, Ajzen’in Teorisinde Nasıl Konumlanır? Alternatif Model Analizleri, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 12 (19), 141.

- Koçyiğit, E. (2013). *Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi*. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Konday, M. (2006). *Özel Finans Kurumlarının Türkiye'deki Gelişimi ve Bir Uygulama*. Tezsiz Yüksek Lisans Projesi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Korkmaz, (2012). Üniversite Öğrencilerinin Girişimcilik Eğilimlerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Bülent Ecevit Üniversitesi Örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sayı: 2 Cilt: 14, 210.
- Kristiansen, S. ve Indarti, N. (2004). Entrepreneurial Intention among Indonesian and Norwegian Students, *Journal of Enterprising Culture*, 12(1):55-78.
- Küçük, O. (2011). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetim*. Ankara, Seçkin Yayınevi.
- Küçükkocaoğlu, G. (2005). İslami Bankalar ve İslami Finans Kurumları Çalışma Notları, Alıntı, <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/fmpazcuma17.doc>. http adresinden 12 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Macko, A. and Tyszka, T. (2000). Entrepreneurship and Risk Taking, *Applied Psychology*, 58 (3), p. 469-487.
- Mair, J. and Marti, I. (2006). Social Entrepreneurship Research: A Source of Explanation, Prediction and Delight, *Journal of World Business*, ss.36-44.
- Mannan, M.A. (1973). *İslam Ekonomisi: Teori ve Pratik*, Çeviren: Bahri Zengin, Fikir Yayınları, İstanbul.
- Marifa (2014). *İslamic Banking&Finance Princibles and Practices*. Islamic Bankers Resource Centre Web Sitesi. <https://islamicbankers.files.wordpress.com/2014/09/marifas-practical-guide-to-islamic-banking-and-finance.pdf> http adresinde 28 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Marsh, H. W. (2012). Application of confirmatory factor analysis and structural equation modeling in sport and exercise psychology. In G. Tenenbaum & R. C. Eklund (Eds.), *Handbook of sport psychology* (pp. 737–799). New Jersey, NJ: John Wiley

& Sons.

Maurer, B. (2005). *Mutual Life, Limited: Islamic Banking, Alternative Currencies, Lateral Reason*, United States of America: Princeton University Press.

McClelland, DC (1961). *Ulaşan Toplum* . Princeton, NJ: Van Nostrand.

McDaniel (2002). A. Bruce, *Entrepreneurship and Innovation: An Economic Approach*, M. E. Sharpe, USA.

Merginani, B. (1990). *El-Hidâye*, çev. Ahmet Meylani, Kahraman Neşriyat, 2. Baskı, 3. Cilt.

Muhammed, İ.İ. (1990). *Çağdaş Ekonomik Doktrinler ve İslam*, Çev: Cemal Aydın, İstanbul: Boğaziçi Yayınları.

Müller, S. (2012). *Encouraging Future Entrepreneurs: The Effect of Entrepreneurship Course Characteristics on Entrepreneurial Intention*, DISSERTATION of the University of St. Gallen, Graduate School of Business Administration, Economics, Law and Social Sciences (HSG) to obtain the title of Doctor Oeconomiae, Dissertation no.3550, Irchel, Zurich2008, <http://www1.unisg.ch/www/edis.nsf/SysLkpByIdentifier/3550/SFILE/dis3550.pdf> http adresinden 12 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.

Naktiyok, A., Timuroğlu, M. ve Kürşat (2009), Öğrencilerin Motivasyonel Değerlerinin Girişimcilik Niyetleri Üzerine Etkisi ve Bir Uygulama, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C.23, S.3, s.85.

Napier, H. Albert, Rivers, N. Ollie and Wagner, W. Stuart (2006), *Creating a Winning E-Business*, Cengage Learning, USA.

Narin, M., Marşap A. ve Gürol, M.A. (2006). Global Kadın Girişimciliğinin Maksimizasyonunu Hedefleme: Uluslararası Arenada Örgütlenme ve Ağ Oluşturma, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, C.8, S.1, 69.

Nazım, Ö. (2011). *Para Banka Kredi*, Ekin Yayınevi, Bursa

- Negiz, N., Özdaşlı, K., Özkul, G. ve Alparslan, A.M., (2009). *Girişimcilik Özellikleri ve Tipleri Açısından Cinsiyet farklılıkları: SDÜ-İİBF Araştırması*, Uluslararası – Disiplinlerarası Kadın Çalışmaları Kongresi, 05 – 07 Mart, Sakarya Üniversitesi Rektörlüğü, 241-251.
- Obaidullah, M. (2005). *Islamic Financial Services*, Islamic Economics Research Center.
- Onay, M. ve Çavuşoğlu, S. (2010). İşletmelerde Girişimcilik Özelliğini Etkileyen Faktörler: İç Girişimcilik, *Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yönetim ve Ekonomi*, C.17, S.1, s.51.
- Orman, S. (2001). *İktisat, Tarih ve Toplum*, 3. Baskı, İstanbul: Küre Yayınları.
- Önk, H. (2015). *Osmanlı Dönemi Para Vakıflarıyla Günümüz Katılım Bankalarının Karşılaştırılması*. Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Özdemir, A.A. (2010). *Sosyal Girişimcilik Niyeti ve Girişimcilik-Davranış İlişkisi*, *Sosyal Girişimcilik*, Ed. Senem Besler, 1. Baskı, İstanbul: Beta Basım Yayım
- Özdemir, Ş. (2015). *İslami Bir Ekonomi Nasıl Mümkün Olur?*, İGİAD Yayınları (İslam İktisadını Yeniden Düşünmek), Yayın No: 16, 145-180.
- Özgür, E. (2007). *Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları ile Rekabet Edebilirliği*. Doktora Tezi, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar.
- Özkan, H. (2012). *Katılım Bankacılığının Klasik Bankalarla Karşılaştırılması ve Muhasebe Uygulamaları*. Yüksek Lisans Tezi, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Özkul, G. ve Dulupçu, M.A (2007). Kişisel Gelişimin Girişimci Tipleri Üzerine Etkisi: Antalya- Isparta İllerinde Bir İnceleme, *Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, C.2, S.2, s.68,69.
- Özsoy, İ. (2012). *Fıkıh Doktrinde Para ve Faiz, Fıkhi Açından Finans ve Altın İşlemleri*, İstanbul: İSAV Yayınları.

- Öztop, F. (2006). *Özel Finans Kurumlarının Vergilendirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Path, B. (2011). *Path Solutions' Thought Leadership Series Continue with iFinance Module*. <http://www.path-solutions.com/bulletin12.pdf> http adresinden 13 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Peredo A. and Murdih M. (2006). Social Entrepreneurship: A Critical Review of the Concept, *Journal of World Business*, 41, ss.56-65.
- Peterman, N.E. and Kennedy, J. (2003). Enterprise Education: Influencing Students' Perceptions of Entrepreneurship, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(2):129-144.
- Pohja, (2009). *Searching for The Entrepreneur-The Role of Socia Norms Among Entrepreneurs*, Universitat Autònoma de Barcelona, European Doctoral Programme in Entrepreneurship and Small&Medium Business Management (EDP), 4th EDP Workshop, Barcelona, April 2-3, 2009, pp: 1-18.
- Polat, S. (2015). *Katılım Bankaları Sigorta Uygulamalarında Tekafülün Yeri ve Geleceği*. Yüksek Lisans Bitirme Projesi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul.
- Reda, L. (2016). *İslam'da Emek, İşçi Hakları ve Göç Mefhumları*, İGİAD Yayınları (İslam İktisadı ve Emek), Yayın No: 18, ss. 93-118.
- Rotter, J. (1954), *Social Learning and Clinical Psychology*, Prentice-Hall Pub., Englowood Cliffs/ABD.
- Scherer, R.K. (1982). Bir Süreç Olarak Duygu:İşlev, Köken ve Düzenleme. *Fondation Maison Des Sciences*. C: 21, S: 4-5.
- Schermelleh-Engel K., Moosbrugger, H. and Muller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Tests of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *MPR-Online*, 8, 23-74.
- Schultz, P.Wesley and Oskamp, S. (1996). Effort as a Moderator of the Attitude-Behaviour Relationship: General Environmental Concern and Recycling,

Social Psychology Quarterly, Vol.59, No.4, p.375.

Schumpeter, J. A. (1912). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, Trans. Redvers Opie, Cambridge, MA: Harvard University Press.

SERPAM (Sermaye Piyasaları Araştırma ve Uygulama Merkezi). (2013). *İslamî Finans*. http://serpam.istanbul.edu.tr/wp-content/uploads/2012/09/Islami_Finans.pdf.
http adresinden 15 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.

Sezer, C. (2013). Kariyer Olarak Girişimcilik Ve Girişimcilik Niyetini Etkileyen Faktörlerin İçerik Analizi İle Belirlenmesi. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*. C:2. S:2.

Shaikh, S.A. (2016). *Marksçı, Ana Akım ve İslami İktisatta Emegın Rolü ve Emegē Yaklaşımına Dair Karşılaştırmalı Bir İnceleme*, İGİAD Yayınları (İslam İktisadı ve Emek), Yayın No: 18, ss. 147-166.

Shane, S.L, Edwin A. and Collins, J.C. (2003). Entrepreneurial Motivation, *Human Resource Management Review*, 13, p. 257-279.

Shanmugam, B. and Zahari Z. Rina (2009). *A Primer on Islamic Finance*, The Research Foundation of CFA Institute.

Sili, A. ve Çürük, S. Akten (2013). Bir İdeal Toplum Olarak İslam'ın Temel Ekonomik İlkeleri. *Ekonomik, Toplumsal, Siyasal Analiz Dergisi*, (2), 107-123.

Simon D., Kriston L., Loh A., Spies C., Scheibler F., Wills C. and Harter M. (2010). Confirmatory factor analysis and recommendations for improvement of the Autonomy-Preference-Index (API). *Health Expectations*, 13, 234-243.

Sinan, E. (2002). Kız ve Erkek Öğrencilerin Evde Enerji Tasarrufu Yapma Davranış Amaçlarının Plânlanmış Davranış Teorisi Yardımıyla Araştırılması, *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 22, s.67- 73.

Soysal, A. (2010). Türkiye'de Kadın Girişimciler: Engeller ve Fırsatlar Bağlamında Bir Değerlendirme, *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, C.65, S.1, s.90.

- Sundbo (1998). *Jon, The Theory of Innovation: Entrepreneurs, Technology and Strategy*, Edward Elgar Publishing, UK.
- Szczepanowicz, A. (2011). Unconventional banking in a conventional environment: Islamic banking and finance in the USA.
- Şahin, E. (2007). *Türkiye’de Düünden Bugüne Katılım Bankaları*, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul
- Şeşen, H. ve Basım, Harun, N. (2012). Demografik Faktörler ve Kişiliğin Girişimcilik Niyetine Etkisi: Spor Bilimleri Alanında Öğrenim Gören Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma, *Ege Akademik Bakış*, C.12, Özel Sayı, s.22.
- Thomas, A. (2005). Examining the Role of Islamic Law, *Structuring Islamic Finance Transactions*, Euromoney Books, UK.
- Thomas, A., Cox S. and Kraty B. (2005). Structuring Islamic Finance Transactions, *Euromoney Books*, London, UK.
- TKBB. (2018a). Hakkımızda/Tarihçe, <http://www.tkbb.org.tr/tarihce> http adresinden 20 Haziran 2019 tarihinde alınmıştır.
- Tok, A. (2009). *İslami Finans Sistemi Çerçevesinde Sukuk (İslami Tahvil) Uygulamaları, Katılım Bankaları ve Türkiye Açısından Değerlendirmeler*. <http://spk.gov.tr/yayingoster.aspx?yid=992&ct=f&action=displayfile>. http adresinden 1 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Toroman, Cengiz; Ata, H.Ali ve Buğan, M.Fatih (2015). İslami Bankacılık Faaliyetlerine Yönelik Müşteri Algısı Üzerine Bir Araştırma. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, Sayı 14, Cilt 4, 761-779.
- Trivedi, C. and Stokols, D. (2011). Social Enterprises and Corporate Enterprises: Fundamental Differences and Defining Features, *Journal of Entrepreneurship*, 20(1), p.4.
- Tulunay, L. (2010). *Girişimciliği Etkileyen Faktörler Ve Girişimci Profili: İstanbul, Kayseri Ve Van Örnekleri*. Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.

- Tunç, T. (2011). *İslam Hukuku Açısından Taşınır Malların Kiralanması*, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş.
- Tutar, H. (2012). *Sosyal Psikoloji Kavramlar ve Kuramlar*, Ankara, Seçkin Yayıncılık, 1.Baskı, s.189-190.
- Türcan, T. (2013). İslam Hukukunun Mahiyeti ve Temel Özellikleri, *İslam Hukukuna Giriş*, Ed: Hacı Yunus Apaydın, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Türk Dil Kurumu. (1969). *Türkçe Sözlük*(Genişletilmiş baskı). Ankara: TDK.
- Türker, H. (2010). *İslami Finans Sisteminde Finansal Aracılık: Dünyadaki Gelişmeler ve Sermaye Piyasasının Geliştirilmesi Açısından Türkiye İçin Örnekler*. <http://spk.gov.tr/yayingoster.aspx?yid=1021&ct=f&action=displayfile>. http adresinden 21 Mayıs 2019 tarihinde alınmıştır.
- Uludağ, S. (2010). *İslam'da Faiz Meselesine Yeni Bir Bakış*, İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Uluyol, O. (2013). Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Belirlenmesi: Gölbaşı Meslek Yüksekokulu Örneği, *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S: 15, 362.
- Ustaoglu, D. (2014). *Türkiye'de Katılım Bankacılığı Sektördeki Yeri ve Önemi*. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
- Wang, K.C., and Wong, P.K. (2004). Entrepreneurial Interest Of University Students In Singapore, *Technovation*, 24, 163–172.
- Warde, I. (2000). *Islamic Finance In The Global Economy*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Wright, B.R.E. (1998). Behavioral Intentions and Opportunities among Homeless Individuals: A Reinterpretation of the Theory of Reasoned Action, *Social Psychology Quarterly*, Vol.61, No.4, p.271.
- Yakar, Soner, Kandır ve Önal (2013). Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Sukuk-Kira Sertifikası ve Vergisel Boyutunun İncelenmesi, *Bankacılar Dergisi*, Sayı 84, s.73

- Yazır, M.H. (t.y). Kur'an-ı Kerim Tefsiri, http://www.kuranikerim.com/telmalili/b_index.htm http adresinden 27 Nisan 2019 tarihinde alınmıştır.
- Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) Sigortacılık Sisteminin Dünyadaki Gelişimi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6 (2), 49-58.
- Yıldız, S. (2015). Katılım 30 Endeksi İle BİST 100 Endeksi’nin Performanslarının Değerlendirilmesi, *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*. 52.
- Yılmaz, E. ve Sünbül, A. M. (2009). Üniversite Öğrencilerine Yönelik Girişimcilik Ölçeğinin Geliştirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(2): 195-203. Yönelik Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*. Antalya.
- Yüksel, S. (2017). İslami Bankacılığı Ortaya Çıkaran Nedenler ve İslami Bankacılığın Finansal İstikrara Katkıları. S. Erdoğan, A. Gedekli, & D. Yıldırım içinde, *İslam Ekonomisi ve Finansı* (s. 153-175). Kocaeli: Umuttepe.
- Zaher, S. and Hassan, M. K. (2009). A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking, http://collab2.cgap.org/gm/document1.9.24662/23008_literature_survey.pdf. http adresinden 28Nisan 2019 tarihinde alınmıştır.
- Zaim, S. (1995), *İslam-İnsan-Ekonomi*, 2. Baskı, İstanbul: Yeni Asya Yayınları.
- Zain, Z.M, Apak A.M, Taşçıyan S. ve Aksoy M. (2010). *Girişimcilik ve Sermaye Tedarik Yöntemleri* (1.Baskı). İstanbul: Papatya Yayıncılık.
- Zandi, G. and Ariffin, N.M. (2012). Some Issues on Murabahah Practices in Iran and Malaysian Islamic Banks. *African Journal of Business Management*, 6 (24), 1-18.

EKLER

EK-1: ARAŞTIRMADA KULLANILAN ANKET FORMU

ARAŞTIRMA ANKETİ

Değerli Katılımcı, bu çalışma İslami Finans Araçlarının Girişimcilik Niyetine Etkisini ölçmek amacıyla hazırlanmıştır. Her bir soruyu dikkatlice okuyup kendinizi en iyi ifade eden bir seçeneği işaretleyiniz. Katılımınız için teşekkür ederiz..

BÖLÜM I

DEMOGRAFİK BİLGİLER

Cinsiyetiniz	: <input type="checkbox"/> Kadın <input type="checkbox"/> Erkek
Medeni Durumunuz	: <input type="checkbox"/> Evli <input type="checkbox"/> Bekâr <input type="checkbox"/> Diğer
Yaşınız	: <input type="checkbox"/> 18-20 <input type="checkbox"/> 20-22 <input type="checkbox"/> 22-24 <input type="checkbox"/> 24-26 <input type="checkbox"/> 26 ve üzeri
Eğitim Durumuz	: <input type="checkbox"/> Okur-Yazar <input type="checkbox"/> İlkokul <input type="checkbox"/> Ortaokul <input type="checkbox"/> Lise <input type="checkbox"/> ÖnLisans <input type="checkbox"/> Lisans <input type="checkbox"/> Yüksek Lisans <input type="checkbox"/> Doktora
Gelir Seviyesi	: <input type="checkbox"/> 0-1000 <input type="checkbox"/> 1001-2000 <input type="checkbox"/> 2001-3000 <input type="checkbox"/> 3001-4000 <input type="checkbox"/> 4000 ve üzeri
Girişimcilik Eğitimi Alıp Almadığınız Durumu	: <input type="checkbox"/> Eğitim aldım <input type="checkbox"/> Eğitim almadım
İslami Finans Eğitimi Alıp Almadığınız Durumu	: <input type="checkbox"/> Eğitim aldım <input type="checkbox"/> Eğitim almadım

BÖLÜM II

GİRİŞİMCİLİK EĞİLİMİ

Aşağıdaki maddeleri 1-5 arasında puanlayınız.

Sıra	1: Hiçbir zaman	2: Nadiren	3: Bazen	4: Sık sık	5: Çok sık	
1	İşimde geçmiş performansımdan daha iyi olabilmek için daha çok çaba harcamaya çalışırım.	①	②	③	④	⑤
2	Görevimin son derece zor olduğu zamanlarda elimden gelenin en iyisini yaparım.	①	②	③	④	⑤
3	İstediğim şeyi elde ettiğim zaman bunun sebebini genellikle kendi yeteneklerim olduğunu düşünürüm.	①	②	③	④	⑤
4	İşlerimde kendi kararlarım etkilidir.	①	②	③	④	⑤
5	Kendi işimi kurabilirim.	①	②	③	④	⑤
6	Zor durumlarda seçenekler oluşturabilirim.	①	②	③	④	⑤
7	Farklı insanlarla dostluklar kurabilirim.	①	②	③	④	⑤
8	Denemediklerimi denemekten çekinmem.	①	②	③	④	⑤
9	Yeteneklerimi uygulayabilecek alanlar oluştururum.	①	②	③	④	⑤
10	Arkadaşlarımdan gelen bazı projelere katılmaktan çekinmem.	①	②	③	④	⑤
11	Risk almaktan çekinmem.	①	②	③	④	⑤
12	Geleceği öngörerek ona dönük hazırlıklar yapabilirim.	①	②	③	④	⑤
13	Eski fikirlere ve uygulamalara meydan okumayı ve daha iyilerini araştırmayı severim.	①	②	③	④	⑤
14	Yeni bir perspektiften bakmama imkân sağlayan proje ve işlerle uğraşırım.	①	②	③	④	⑤
15	Geçmişte başkaları tarafından kullanılmamış yeni yöntemlerle çalışmayı denerim.	①	②	③	④	⑤
16	Yaptığım planları yürütebileceğimden çoğunlukla eminimdir.	①	②	③	④	⑤
17	Yeni bir durum ve uygulamaya adapte olmakta sorun yaşamam.	①	②	③	④	⑤
18	Üzerinde çalıştığım bir konuda hata yapmaktan çekinmem.	①	②	③	④	⑤
19	Her işin bir riski vardır. İşimde her türlü riski göze alabilirim.	①	②	③	④	⑤
20	Başarıyı sağlayacak uygun yöntem ve tekniklerin arayışı içerisindeyimdir.	①	②	③	④	⑤
21	Karşıma çıkan fırsatları değerlendirebilirim.	①	②	③	④	⑤
22	Elimdeki kaynakları bir araya getirerek verimliliğe dönüştürebilirim.	①	②	③	④	⑤
23	İşimi severek ve azimle yaparım.	①	②	③	④	⑤
24	İşimi gerçekleştirirken, herhangi bir ekip ya da kişiyle çalışabilirim.	①	②	③	④	⑤
25	Bir işte ya da uygulamada liderliği ele almaktan çekinmem.	①	②	③	④	⑤

BÖLÜM III

İSLAMİ FİNANS

Aşağıdaki maddeleri 1-5 arasında puanlayınız.

Sıra	1: Kesinlikle katılmıyorum	2: Katılmıyorum	3: Kararsızım	4: Katılıyorum	5: Kesinlikle katılıyorum	
1	İslami bir banka ile çalışmayı düşünürüm.	①	②	③	④	⑤
2	İslami Bankacılık ürün ve hizmetlerinin tanıtımı yeterince yapılıyor.	①	②	③	④	⑤
3	İslami bankacılık ulaşılabilir düzeydedir.	①	②	③	④	⑤
4	İslami bankacılıkla ilgili bilgi düzeyimi yeterli bulmaktayım.	①	②	③	④	⑤
5	İslami bankacılığın benim için uygun yatırım ürünleri sunduğunu düşünürüm.	①	②	③	④	⑤
6	İslami bankacılıktaki katılımcılık esasının geleneksel bankacılıktan daha faydalı olduğuna inanıyorum.	①	②	③	④	⑤
7	İslami bankacılık sektöründe yatırım yapmak benim için önemlidir.	①	②	③	④	⑤
8	İslami bankacılığın benim için faydalı olacağına inanıyorum.	①	②	③	④	⑤
9	İslami bankacılık ve geleneksel bankacılık arasında bir tercih yapmak durumunda kalırsam İslami bankacılığa yatırım yapmayı tercih ederim.	①	②	③	④	⑤
10	İslami bankacılıkla ilgili reklam veya ilanlarla sık sık karşılaşırım.	①	②	③	④	⑤
11	İslami bankacılığa yatırım yaparken dini açıdan kendimi zorunlu hissederim.	①	②	③	④	⑤
12	Vadeli hesap kullanımındaki ana amacım elde edeceğim faiz geliridir.	①	②	③	④	⑤
13	İslami bankacılığı finansal amaçlarım doğrultusunda düşünürüm.	①	②	③	④	⑤
14	İslami bankacılık geleneksel bankacılığın iyi bir alternatifidir.	①	②	③	④	⑤
15	Genel olarak finansal sistemde faiz esası geçerli olduğu için İslami bankacılık gerçekçi değildir.	①	②	③	④	⑤
16	İslami bankacılık kredi alma konusunda geleneksel bankacılıktan daha iyi fırsatlar sunar.	①	②	③	④	⑤
17	İslami kurallara uygun oldukları için sıklıkla İslami bankacılığı kullanırım.	①	②	③	④	⑤
18	İslami bankacılık çok geniş bir yelpazede yatırım fırsatları sunmaktadır.	①	②	③	④	⑤
19	Geleneksel bankacılıkla kıyaslandığında İslami bankacılık benzer yatırım fırsatları sunmaktadır.	①	②	③	④	⑤

Ankete vakit ayırdığınız için teşekkür ederiz...