



BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

MÜŞAREKE’NİN UYGULANABİLİRLİĞİNE DAİR
KOBİ ALGISI VE DİNAMİK ORTAKLIK MODEL
ÖNERİSİ

Hazırlayan

Uğur ÇOBAN

Doktora Tezi

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Yavuz TÜRKAN

BİNGÖL-2022

BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

MÜŞAREKE’NİN UYGULANABİLİRLİĞİNE DAİR
KOBİ ALGISI VE DİNAMİK ORTAKLIK MODEL
ÖNERİSİ

Hazırlayan

Uğur ÇOBAN

Doktora Tezi

Danışman

Dr. Öğr. Üyesi Yavuz TÜRKAN

BİNGÖL-2022

İÇİNDEKİLER

	<u>Sayfa</u>
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ.....	VII
TEZ KABUL VE ONAY.....	VIII
ÖNSÖZ.....	IX
ÖZET.....	X
ABSTRACT.....	XI
KISALTMALAR.....	XII
TABLOLAR LİSTESİ.....	XIV
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	XVI
GRAFİK LİSTESİ.....	XVII
RESİM LİSTESİ.....	XVIII
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LER VE FİNANSAL SORUNLARI

1.1. KOBİ Kavramı ve KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri.....	8
1.1.1. KOBİ Tanımı	8
1.1.2. KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri	11
1.2. KOBİ'lerin Sermaye Yapıları	15
1.3. KOBİ'lerin Fon Sağlama Yolları	16
1.3.1. Öz Sermaye ile Fon Sağlama	17
1.3.2. Borçlanma Yoluyla Fon Sağlama	18
1.4. Çalışma Sermayesi ve KOBİ'ler İçin Önemi.....	19
1.5. KOBİ'lerin Finansal Kaynak Bulma Sorunları.....	21

İKİNCİ BÖLÜM

İSLAMİ FİNANS AÇISINDAN MÜŞAREKE VE DÜNYA UYGULAMALARI

2.1. İslami Finans Açısından Müşareke Kavramı	25
2.1.1. Müşareke ile İlgili Kur'ani Deliller.....	31
2.1.2. Müşareke ile İlgili Sünnet'ten Deliller.....	32
2.1.3. Fıkhi Açıdan Müşareke	32

2.2. Günümüz Müşareke Uygulamaları	37
2.2.1. Türkiye’de Müşareke Uygulamaları	42
2.2.2. Dünya’da Müşareke Uygulamaları	42

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KATILIM BANKACILIĞINA GENEL BAKIŞ

3.1. Katılım Bankacılığı ve Tarihsel Gelişimi	47
3.2. Türkiye’de Katılım Bankacılığının Gelişimi ve Mevcut Durumu	53
3.3. Katılım Bankacılığında Fon Toplama ve Fon Kullandırma Yöntemleri	57
3.3.1. Katılım Bankalarının Fon Toplama Yöntemleri	57
3.3.2. Katılım Bankalarının Fon Kullandırma Yöntemleri	59
3.3.2.1. Mudarebe.....	59
3.3.2.2. Müşareke	62
3.3.2.3. Murabaha.....	62
3.3.2.4. Kredi Garanti Fonu Destekli Finansman.....	64
3.3.2.5. Tedarikçi Finansmanı.....	64
3.3.2.6. Proje Finansmanı.....	64
3.3.2.7. İcâre(Leasing)	64
3.3.2.8. Sukuk	66

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

MÜŞAREKE’NİN UYGULANABİLİRLİĞİNE İLİŞKİN KOBİ ALGISI:

TRB1 BÖLGESİNDE DAİR BİR ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Amacı	70
4.2. Araştırmanın Kapsamı	71
4.2.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklem	72
4.3. Araştırmanın Yöntemi.....	75
4.4. Bulgular ve Analiz	78
4.4.1. Güvenirlik Analizi.....	78
4.4.2. Faktör Analizi.....	80
4.4.3. Frekans Analizi	85
4.4.4. ANOVA (Varyans) Analizi	92
4.4.4.1. Normallik Testi Sonuçları	92

4.4.4.1.1. İl Grubu Normallik Testi Sonuçları	93
4.4.4.1.2. Çalışan Sayısı Grubu Normallik Testi Sonuçları	97
4.4.4.1.3. Faaliyet Süresi Grubu Göre Normallik Testi Sonuçları	101
4.4.4.1.4. Sektör Grubuna Normallik Testi Sonuçları	105
4.4.4.1.5. Finansman Sağlanan Banka Türü Grubuna Normallik Testi Sonuçları ...	110
4.4.4.2. KOBİ Çalışan Sayısı Grubu ANOVA Sonuçları	114
4.4.4.3. KOBİ Faaliyet Gösterilen İl Grubu ANOVA Sonuçları	115
4.4.4.4. KOBİ Faaliyet Süreleri Grubu ANOVA Sonuçları	116
4.4.4.5. KOBİ Sektör Grubu ANOVA Sonuçları	118
4.4.4.6. KOBİ Finansman Sağlanan Banka Türü Grubu ANOVA Sonuçları	119
4.4.5. Müşarekeye Dair KOBİ Algısı ile İlgili Literatür Taraması	123

BEŞİNCİ BÖLÜM

DİNAMİK ORTAKLIK MODELİ İLE KOBİ FİNANSMAN SORUNLARINA ÇÖZÜM ÖNERİSİ

5.1. Dinamik Ortaklık Modeli	129
5.1.1. Modelin Gerekçesi	130
5.1.2. Modelin Amacı	135
5.1.3. Modelin Varsayımları	144
5.1.4. Modelin Uygulama Esasları	146
5.1.5. Model İçin Fıkhi Arkaplan	150
5.1.6. Vade Yapısı	151
5.1.7. Ortaklık Yapısı ve Kâr/Zarar Oranları	152
5.1.8. Modelin İşleyişi	153
5.2. Modelin Katılım Bankalarına ve KOBİ'lere Katkısı	158
5.2.1. Katılım Bankalarına Katkısı	158
5.2.2. KOBİ'lere Katkısı	160
5.3. Modelin Riskleri ve Çözüm Önerileri	161

SONUÇ VE ÖNERİLER.....164

KAYNAKÇA.....172

EKLER192

ÖZGEÇMİŞ195

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Doktora tezi olarak hazırladığım *Müşareke'nin Uygulanabilirliğine Dair KOBİ Algısı Ve Dinamik Ortaklık Model Önerisi* adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlanmasına kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığım bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

... /01/2023

Uğur ÇOBAN

TEZ KABUL VE ONAY
BİNGÖL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Uğur ÇOBAN tarafından hazırlanan *Müşareke'nin Uygulanabilirliğine Dair KOBİ Algısı Ve Dinamik Ortaklık Model Önerisi* başlıklı bu çalışma, .../01/2023 tarihinde yapılan tez savunma sınavı sonucunda [*oybirliği/oy çokluğuyla*] başarılı bulunarak jürimiz tarafından İşletme Anabilim Dalı'nda Doktora tezi olarak kabul edilmiştir.

TEZ JÜRİSİ ÜYELERİ (Unvanı, Adı ve Soyadı)

Başkan	: Prof. Dr. Sait PATİR	İmza:
Danışman	: Dr. Öğr. Üyesi Yavuz TÜRKAN	İmza:
Üye	: Doç. Dr. Mehmet Barış ASLAN	İmza:
Üye	:	İmza:
Üye	:	İmza:

ONAY

Bu Tez, Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulunun/01/2023 tarih ve sayılı oturumunda belirlenen jüri tarafından kabul edilmiştir.

Unvanı Adı Soyadı

Enstitü Müdürü

ÖNSÖZ

Müşareke'nin Uygulanabilirliğine Dair KOBİ Algısı ve Dinamik Ortaklık Model Önerisi konusu, günümüz KOBİ'lerinin finansman sorunlarının çözümünde temelde faizsizlik ve risk paylaşımına dayanan İslami Finansa bağlamında önem arz etmektedir. Bu nedenle bu çalışma ile KOBİ'lerin finansman sorunlarının İslami Finans ilkelerine uyumlu olarak önerilen *Dinamik Ortaklık Modeli* ile giderilmesine katkı sunmak hedeflenmiştir.

Bu çalışmanın hazırlanmasında yardımlarını esirgemeyen başta danışman hocam Dr. Öğretim Üyesi Yavuz TÜRKAN'a, katkılarını esirgemeyen Tez İzleme Komitesinin değerli üyeleri Prof. Dr. Sait PATIR ve Doç. Dr. Mehmet Barış ASLAN'a, eğitim hayatım boyunca yetişmemde katkısı olan tüm hocalarıma teşekkürlerimi sunarım.

Ayrıca çalışmanın dilbilgisi yönünden tashihi yapan kardeşime, çalışmamı tamamlamam konusunda moral ve motivasyonumu üst düzeyde tutmama yardımcı olan ve manevi desteğini her daim hissettiğim anneme, babama ve babaanneme ve bu çalışmayı tamamlamak için ihmal ettiğim eşime ve çocuklarıma şükranlarımı sunarım.

/01/ 2023

Uğur ÇOBAN

ÖZET

Tezin Başlığı: Müşareke'nin Uygulanabilirliğine Dair KOBİ Algısı ve Dinamik Ortaklık Model Önerisi
Tezin Yazarı: Uğur ÇOBAN
Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Yavuz TÜRKAN
Anabilim Dalı: İşletme
Bilim Dalı: Genel İşletme
Kabul Tarihi:
Sayfa Sayısı:
<p>Küresel finans içindeki ağırlığı her geçen gün artmakta olan İslami finans İslam ekonomisi ilkelerine dayalı olarak sunduğu hizmetleri büyük oranda katılım bankacılığı yoluyla sunmaktadır. Katılım bankacılığı çoğunlukla murabaha, tekaful, sukuk gibi finansal enstrümanları kullanırken müşareke ve mudaraba gibi araçları düşük düzeylerde uygulamaktadır. Ayrıca sunulan müşareke ve mudaraba finansmanları genellikle uzun vadeli büyük projelere aktarılmaktadır. Diğer taraftan ülke ekonomilerinin en önemli unsurlarından olan KOBİ'lerin finansman bulmakta zorlandıkları bilinmektedir. Bu çalışmanın temel amacı murabaha gibi temelde borçlandırmaya dayalı finansal araçların yerine kısa vadeye odaklanarak geliştirecek dinamik ortaklık modeli ile KOBİ finansman sorunlarının çözülmesine katkı sunmaktır. Bu amaçla öncelikle TRB1 bölgesinde bulunan 4 ilde 401 KOBİ'ye anket uygulanarak elde edilen veriler Tek Yönlü ANOVA testi ile sınanmıştır. Analiz sonuçlarına göre KOBİ'lerin kısa vadeli ortaklıkların uygulanabilirliğine dair algıları olumlu yöndedir ve finansman sağlanan banka türü grubu dışındaki tüm gruplarda bu algı farklılaşmamaktadır. Son olarak analiz sonuçları ve mevcut uygulamalar dikkate alınarak dinamik ortaklık adı verilen bir model geliştirilmiştir. Model kısa vadeye odaklanmakta ve bu yönüyle mevcut uygulamalardan farklılaşmaktadır.</p>
Anahtar Kelimeler: ANOVA Testi, Dinamik Ortaklık, İslami Finans, Murabaha, Müşareke, Katılım Bankacılığı, KOBİ

ABSTRACT

Title of the Thesis: SME Perception on Applicability of Musharaka and Dynamic Partnership Model Proposal
Author: Uğur ÇOBAN
Supervisor: Assistant Prof. Dr. Yavuz TÜRKAN
Department: Business
Sub-field: General Business
Date:
<p>Islamic finance, whose weight in global finance is increasing in these days, offers its services based on the principles of Islamic economy, generally through participation banking. While participation banking mainly uses financial instruments such as murabaha, takaful, and sukuk, it uses instruments such as musharaka and mudaraba at low levels. In addition, the musharaka and mudaraba financings are usually transferred to long-term projects. On the other hand, it is known that SMEs, which are one of the most important elements of national economies, have difficulties in finding financing. The main purpose of this study is to contribute to the solution of SME financing problems with the dynamic partnership model that will be developed by focusing on the short term instead of financial instruments based on debt, such as murabaha. For this purpose, the data obtained by applying a questionnaire to 401 SMEs in 4 provinces in the TRB1 region were tested with the One-Way ANOVA test. According to the results of the analysis, the perceptions of SMEs on the feasibility of short-term partnerships are positive, and this perception does not differ in all groups except for the type of bank that is financed. Finally, a model called dynamic partnership has been developed, taking into account the analysis results and current practices. The model focuses on the short term and differs from existing practices in this respect.</p>
Key Words: ANOVA Test, Dynamic Partnership, Islamic Finance, Murabaha, Musharaka, Participation Banking, SME

KISALTMALAR

AAOIFI	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AFA	Açımlayıcı Faktör Analizi
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BİST	Borsa İstanbul
DESİYAB	Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası
DFA	Doğrulayıcı Faktör Analizi
GSYİH	Gari Safi Yurtiçi Hâsıla
IFCI	İslami Finans Ülke Endeksi
IFSB	İslami Finans Hizmetler Kurulu
IFN	Islamic Finance News
IMF	Uluslararası Para Fonu
İŞKUR	Türkiye İş Kurumu
KGF	Kredi Garanti Fonu
KİK	Körfez İşbirliği Konseyi
KMO	Kaiser-Meyer-Olkin Testi
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MÜSİAD	Müstakil Sanayici İş Adamları Derneği
SETA	Siyaset, İktisat ve Toplum Araştırmaları Vakfı
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
TESK	Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu

TKBB	Türkiye Katılım Bankaları Birliği
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
v.d.	Ve Diğerleri
WIR	Küresel Eşitlik Raporu

TABLO LİSTESİ

<u>Tablo No</u>	<u>Sayfa</u>
Tablo 1.1: KOBİ Tanımları	10
Tablo 2.1: Seçilen Örnek Ülkelerde Farklı Yıllara Ait Müşareke Oranları.....	39
Tablo 2.2: Seçilen Örnek Ülkelerde Farklı Yıllara Ait Müşareke Oranları.....	43
Tablo 3.1: Mevduat ve Katılım Bankalarında Aktiflerin Krediyeye Dönüşüm Oranları	55
Tablo 4.1: TRB1 Bölgesi Toplam KOBİ Veriler.....	72
Tablo 4.2: Malatya İli KOBİ Verileri	72
Tablo 4.3: Elazığ İli KOBİ Verileri	73
Tablo 4.4: Bingöl İli KOBİ Verileri.....	73
Tablo 4.5: Tunceli İli KOBİ Verileri	74
Tablo 4.6: Örneklem Orantılı Ayırma Tablosu.....	74
Tablo 4.7: Kodlandırılmış Anket İfadeleri.....	77
Tablo 4.8: Güvenirlilik Analizi	80
Tablo 4.9: KMO ve Bartlett Test Sonuçları.....	81
Tablo 4.10: Açıklanan Toplam Varyans	81
Tablo 4.11: Bileşen Matrisi.....	82
Tablo 4.12: Döndürülmüş Bileşen Matrisi.....	83
Tablo 4.13: Analizi Dışı Bırakılan Maddeler Sonucu Oluşan Varyans Değerleri	85
Tablo 4.14: İşletme Statüsüne Göre Frekans Dağılımı	86
Tablo 4.15: Çalışan Sayısına Göre Frekans Dağılımı.....	86
Tablo 4.16: İllere Göre Frekans Dağılımı	86
Tablo 4.17: Faaliyet Süresine Göre Frekans Dağılımı.....	87
Tablo 4.18: Sektörlere Göre Frekans Dağılımı	87
Tablo 4.19: Finansman Sağlanan Banka Türüne Göre Dağılım.....	88
Tablo 4.20: Katılım Bankalarından Sağlanan Finansman Türüne Göre Dağılım.....	88
Tablo 4.21: İşletme Faaliyetleri ile Finansman İlişkisine Dair İfadelerin Frekans Dağılımı	89
Tablo 4.22: Finansman Sorunlarına Dair İfadelerin Frekans Dağılımı.....	90
Tablo 4.23: Ortaklık Modellerinin Uygulanabilirliğine Dair İfadelere KOBİ Yanıtlarının Frekans Dağılımı.....	91

Tablo 4.24: Normallik Testi Sonuçları (İl Grubu)	93
Tablo 4.25: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (İl Grubu).....	94
Tablo 4.26: Normallik Testi Sonuçları (Çalışan Sayısı Grubu).....	97
Tablo 4.27: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Çalışan Sayısı Grubu)	97
Tablo 4.28: Normallik Testi Sonuçları (Faaliyet Süresi Grubu).....	101
Tablo 4.29: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Faaliyet Süresi Grubu)	101
Tablo 4.30: Normallik Testi Sonuçları (Sektör Grubu).....	105
Tablo 4.31: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Sektör Grubu).....	106
Tablo 4.32: Normallik Testi Sonuçları (Finansman Sağlanan Banka Türü Grubu)...	
.....	110
Tablo 4.33: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Finansman Sağlanan Banka Türü Grubu).	110
Tablo 4.34: Çalışan Sayısı Grubu ANOVA Tanımlayıcı İstatistikleri.....	114
Tablo 4.35: Çalışan Sayısı Grubu Homojenlik Testi Sonuçları.....	114
Tablo 4.36: Çalışan Sayısı Grubu ANOVA Sonuçları.....	115
Tablo 4.37: Faaliyet Gösterilen İl Grubu Tanımlayıcı Verileri.....	115
Tablo 4.38: Faaliyet Gösterilen İl Grubu Homojenlik Testi Sonuçları.....	116
Tablo 4.39: Faaliyet Gösterilen İl Grubu ANOVA Sonuçları.....	116
Tablo 4.40: Faaliyet Süreleri Grubu Tanımlayıcı Verileri.....	117
Tablo 4.41: Faaliyet Süreleri Grubu Homojenlik Testi Sonuçları.....	117
Tablo 4.42: Faaliyet Süreleri Grubu ANOVA Sonuçları.....	117
Tablo 4.43: Sektör Grubu Tanımlayıcı Verileri.....	118
Tablo 4.44: Sektör Grubu Homojenlik Testi Sonuçları.....	118
Tablo 4.45: Sektör Grubu İçin ANOVA Sonuçları.....	118
Tablo 4.46: Finansman Sağlanan Banka Grubu Tanımlayıcı Veriler.....	119
Tablo 4.47: Finansman Sağlanan Banka Grubu Homojenlik Testi Sonuçları.....	119
Tablo 4.48: Finansman Sağlanan Banka Grupları İçin ANOVA Sonuçları.....	120
Tablo 4.49: Finansman Sağlanan Banka Grubu Welch Testi Sonuçları.....	120
Tablo 4.50: Gruplar arası ANOVA Sonuçları.....	120
Tablo 4.51: Sheffe Testi Sonuçları.....	121
Tablo 4.52: KOBİ'lerin Müşareke Algısına Dair Literatür Özeti.....	125

ŞEKİL LİSTESİ

<u>Şekil No</u>	<u>Sayfa</u>
Şekil 4.1: Hipotez Sonuçları.....	123
Şekil 5.1: Dinamik Ortaklık Modeli.....	129
Şekil 5.2: Dinamik Ortaklık Modelinin Amacı ve Hedefleri.....	135
Şekil 5.3: Modelin Varsayımları.....	145
Şekil 5.4: Müşareke Havuzu.....	153
Şekil 5.5: Modelin İşleyişi.....	154
Şekil 5.6: Örnek Dinamik Ortaklık Süreci.....	156

GRAFİK LİSTESİ

<u>Grafik No</u>	<u>Sayfa</u>
Grafik 1.1: Türkiye’de Girişimci Sayısı Bakımından KOBİ Dağılımı	13
Grafik 1.2: Türkiye’de İstihdama Katkı Bakımından KOBİ Dağılımı	13
Grafik 1.3: Türkiye’de Yıllık Ciroya Katkı Bakımından KOBİ Dağılımı.....	14
Grafik 1.4: Türkiye’de Katma Değer Bakımından KOBİ Dağılımı	14
Grafik 2.1: Malezya’da İslami Finansman Araçlarının Dağılımı.....	43
Grafik 3.1: Türkiye’de Katılım Bankalarının Şube Sayısı.....	55
Grafik 4.1: Normallik Grafiği (Bingöl).....	96
Grafik 4.2: Normallik Grafiği (Elazığ).....	96
Grafik 4.3: Normallik Grafiği (Malatya)	97
Grafik 4.4: Normallik Grafiği (1-9 Çalışan Grubu)	100
Grafik 4.5: Normallik Grafiği (10-49 Çalışan Grubu)	100
Grafik 4.6: Normallik Grafiği (Faaliyet Süresi 0-2 Yıl Olan KOBİ Grubu)	104
Grafik 4.7: Normallik Grafiği (Faaliyet Süresi 3-5 Yıl Olan KOBİ Grubu)	104
Grafik 4.8: Normallik Grafiği (Faaliyet Süresi 10 Yıl ve Üstü Olan KOBİ Grubu)...	105
.....	105
Grafik 4.9: Normallik Grafiği (Tarım/Hayvancılık Sektörü Grubu)	108
Grafik 4.10: Normallik Grafiği (Hizmet Sektörü Grubu).....	109
Grafik 4.11: Normallik Grafiği (Diğer Sektör Grubu).....	109
Grafik 4.12: Normallik Grafiği (Faizli Banka Grubu).....	112
Grafik 4.13: Normallik Grafiği (Faizsiz Banka Grubu	113
Grafik 4.14: Normallik Grafiği (Her ikisi Grubu)	113
Grafik 4.15: Normallik Grafiği (Hiçbiri Grubu).....	113

RESİM LİSTESİ

Resim No

Sayfa

Resim 3.1: Adapazarı İslam Ticâret Bankası Kuruluş Belgesi 48

GİRİŞ

Hâlihazırda dünyada kapitalist ekonomi anlayışının hâkim olduğu bir gerçektir. Doğal olarak finans sistemi de bu anlayışın etkisiyle şekillenmiştir. Buna karşın kapitalist ekonomik sistemin yapısal sorunlar ürettiği ve bu sorunların alternatif sistemlerin tartışılmasına zemin hazırladığı görülmektedir. Örneğin Stiglitz (2012) günümüzde yaşanan finansal sorunların yapısal sorunlardan kaynaklandığını düşünmektedir. Krugman (2019) ise kapitalist düzende ortaya çıkan krizlerin devam etmesi durumunda başka alternatif sistemlerin ortaya çıkmasını hayalden öte bir gerçeklik olarak değerlendirmektedir. Kapitalizmin ortaya çıkardığı sonuçlar üzerinden yapılan bu tür eleştiriler alternatif finansal sistem arayışlarını tetikleyebilir. Bu noktada geleneksel finans ile karşılaştırma yapılmadan ortaya konacak İslami finansın mevcut finansal sisteme alternatif olabilecek potansiyele sahip olduğu söylenebilir. Çünkü kapitalist ekonomik düşünceye karşı mümkün olan son sağlam muhalefetin İslam ekonomisi düşüncesi (El Diwany, 2011, s. 181) ile mümkün olduğu düşünülmektedir. Zira kapitalist sisteme bir inanç veya düşünce sisteminden türemiş kurumsal bir itiraz en azından pratikte yok gibidir. Geçmişte sosyalizmle bu itiraz denenmiş ancak kazanan kapitalizm olmuştur.

Kapitalist ekonomik düzene itiraz edebilecek ilkelere sahip olan İslam ekonomisinin temel kaynakları Kur'an-ı Kerim ve İslam Peygamberinin (S.A.V.) sünnetidir. Vicdan, diğerkâmlık veya infak gibi değer yargılarından uzak günümüz kapitalist ekonomi yaklaşımının aksine İslam ekonomisi değer yargılarından oluşan normatif ekonomi anlayışını sunmaktadır ve bu normatif anlayışın ortaya çıkaracağı ilkeler doğal olarak Kur'an ve Sünnet'ten elde edilen ilkeler olacaktır (El Diwany, 2011, s. 173-175). Bu kaynaklardan hareketle ilkeleri oluşturulan İslam ekonomi sisteminin en temel kuralı faiz yasağıdır. Kur'an-ı Kerim'de faiz, Rum Suresi 39. ayet, Nisa Suresi 160-161. ayet, Ali İmran Suresi 130. ayet ve Bakara Suresi 275, 276, 278 ve 279. ayetlerle mutlak suretle yasaklanmıştır. Mezkûr ayetlerde faiz zemmedilirken aynı zamanda faizin alternatifi de belirtilmiştir. Alışveriş olarak ifade edilen bu alternatif uygulama başka ayetler ve İslam Peygamberinin (S.A.V.) hadisleriyle ayrıntılı bir şekilde çerçevelenmiştir. Bahse konu ayetlerden şu çıkarım yapılabilir: Tasarruflarını değerlendirmek ve kâra dönüştürmek isteyen bir Müslüman için doğru yol, bu tasarrufu alışveriş yoluyla ekonomik sisteme dâhil etmektir. Yoksa İslami bir

ekonomide risk almadan faiz karşılığında borç vererek gelir elde etmek mümkün değildir. Dahası bu ayetler işletmelerin finansman sorunlarını faiz temelli finansman politikaları ile çözmeye engeldir.

İslam dini her anlamda olduğu gibi ekonomik anlamda da büyük iddialara sahiptir. Faizin yasaklanması da bu iddialardan biridir. Hatta İslam'ın ilk dönemlerinde toplum tarafından içselleştirilen faiz, Bakara suresi 275. ayette ifade edildiği gibi sabit bir kural olarak değerlendirilmiş ve faiz alışverişe değil alışveriş faize benzetilmiştir. Bu durum cahiliye toplumunun faizsiz bir ekonomik düzeni tahayyül bile etmedikleri şeklinde değerlendirilmektedir (Bal, 2015, s.196). Diğer taraftan faizin günümüz ekonomik sisteminin en önemli unsurlarından biri olduğunu ve birçok ekonomik ilişkiyi etkilediğini söylemek mümkündür. Ancak bu, İslam dinine mensup ve bu dinin gereklerini yerine getirme niyet ve gayretinde olan Müslümanların faizi kabullenerek onunla mücadeleye girişmekten vazgeçmesi gerektiği anlamına gelmemektedir (DeLorenzo, 2017, s.3). Dolayısıyla İslam'ın ilk dönemlerinde faiz yasaklanarak ekonomik bir düzen nasıl kurulduysa bugün de faizsiz bir sistem kurulabilir.

Faiz yasağının, İslam ekonomisini mevcut ekonomik sistemden ayıran en temel ilke olduğu söylenebilir. Ancak *düzmece muamele* olarak ifade edilen (Zerka ve Neccar, 2011, s. 127) ve paranın mal yerine konulmasının sonucu olarak ortaya çıkan faizin yasaklanması, İslam'ın çerçevesini çizdiği bir ekonomik hayatın değerlerinden sadece birisidir. Yani sadece faizi yasaklamakla ekonomik hayat İslamileşmez denilebilir. Mesela israf yasağı da temel ilkelerden biridir ve İslami bir düzende ekonomi politikalarına yansıtılması gerekmektedir. Bu durumda kapitalist düzende tüketimi arttıracak bazı para ve maliye politikaları israf yasağı nedeniyle İslami bir ekonomik düzende belki uygulanamayacaktır. Dolayısıyla faiz yasağı ile birlikte diğer vazgeçilmez ilkelerin de ekonomik hayata yerleştirilmesi İslam ekonomisinin başarısı için elzemdir.

İslam ekonomisinin aksine kapitalist ekonomide faiz, sistemin temel unsurlarından biridir. Çünkü faiz tasarruf eğilimini etkilemekte ve tasarruflar faiz sayesinde sisteme katılmaktadır. Sonrasında yatırımlar için gerekli sermaye ve bireysel ihtiyaçlar için krediler faiz sayesinde karşılanmaktadır. Bu şartlarda İslam ekonomisi bir sistem olarak yerleşene ve hâkim olana kadar tasarrufu teşvik edecek,

yatırım ve tüketim ihtiyaçlarını karşılayacak faizsiz araçlar geliştirmek gerekecektir (Chapra, 2019, s. 9). Bu konuda Asutay (2007), İslam ekonomisinin bir sistem olarak değerlendirilebilmesi için fonksiyonel mekanizmalar ve bu mekanizmaları işletecek kurumların gerekli olduğunu ifade etmektedir. Bu noktada şu soru gündeme gelmektedir: Faizin yasak olduğu bir düzende tasarruf ve sermaye birikimi nasıl şekillenecek; yatırım ve tüketim için gerekli nakit nasıl karşılanacaktır? Bu soru İslam ekonomisi çerçevesinde yapılacak çalışmalarla cevabı bulunması gereken önemli bir sorudur ve bu çalışmada önerilen dinamik ortaklık modeli bu soruya cevap bulma konusunda katkı sunmayı hedeflemektedir.

Tarihi tecrübe göstermektedir ki faizin yasaklanması ile İslam dünyasında ekonomik faaliyetler durmamıştır. Aksine sistem çeşitli mekanizmalarla işlemiş ve refahı arttırmıştır (Chapra, 2019, s. 57). Yani Müslümanlar faiz yasağını içselleştirerek geliştirdikleri kurumlarla (örneğin hisbe kurumu veya para vakıfları) ekonomik faaliyetleri İslami ilkelere uygun olarak devam ettire gelmişlerdir. Bu tecrübe faizsiz bir ekonomik sistemde sermaye ve kredi (borç) sorununun aşılabileceğini göstermesi açısından önemlidir. Müslümanlar için faiz almak, vermek ve faize aracılık etmek dinen yasaklandığından faizli işlemler zimmet ehli, yani İslam toplumunda yaşayan Müslüman olmayanlar eliyle gerçekleştirilmiştir (Duri, 2014, s. 77). Müslümanlar ise sermayesini ya bizzat kullanarak veya ticâret ehli kimselerle ortaklık kurarak ekonomik faaliyetler yürütmüşlerdir. Buna ek olarak borçlanma ile de sermaye sorunu aşılmaya çalışılmıştır.

Günümüzde İslam ekonomisi ilkelerine dayalı olarak bireylerin veya işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulmuş kurumların başında katılım bankaları gelmektedir. Bu bankalar eksikliklerine ve eleştirilere rağmen faizsizlik ilkesine uygun olarak finansal araçlar geliştirmeye ve topluma sunmaya çalışmaktadırlar. Böylece faize dayalı sisteme alternatif bir sistemin var olabileceğini pratik olarak göstermektedirler. Ancak katılım bankaları, İslam ekonomisi ilkelerinin işlerlik kazanmasına katkı sunmak ve geleneksel finanstan ayrılarak faaliyetlerini sürdürmek istiyorsa varoluş ilkelerine uygun araçları geliştirmek durumundadır. Sonuncusu 2008 yılında ortaya çıkan finansal krizlerin varlığı ve bu krizlerin kontrolsüz borçlandırma sonucu ortaya çıktığına dair değerlendirmeler ışığında İslami

finansın geliştireceği yeni araçlarla geleneksel finansa alternatif olabileceği, umuttan öte beklentiye dönüşmüştür denebilir.

Geleneksel finans literatüründe işletmelerin kaynaklarının iki unsurdan oluştuğu bilinmektedir: Öz sermaye ve borç. Öz sermaye genel hatlarıyla, işletme ortaklarının ortaya koydukları sermayelerden oluşmaktadır. Borçlanma ise hem para piyasası hem de sermaye piyasalarından sağlanmaktadır. Büyük işletmeler sermaye piyasalarından yararlanarak öz sermaye bulabilirken bu piyasalardan yararlanamayan küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) devlet tarafından sunulan hibe ve faizsiz krediler göz ardı edilirse para piyasalarından faizle borçlanmaya yönelmek durumundadır. Bu nedenle günümüz finans sistemi KOBİ'ler açısından borçlanmaya dayanmaktadır denebilir. Borçlanma da faize dayalı olduğu için zayıf temelli bir ekonomik büyümeye sermaye sağlama yönüyle tartışılmakta ve bu durumun yapısal sorunlara neden olduğu eleştirileri yapılmaktadır (Stiglitz, 2012, s. 21). Bu noktada mevcut finans sisteminin ürettiği sorunlara/krizlere günümüzde İslam ekonomisi anlayışı ile teorik çözümler sunulmaya çalışılmaktadır. Ayrıca katılım bankacılığı yoluyla çeşitli finansal araçlar üretilerek pratik çözümler sunulmaktadır.

Karşılığı olmamak kaydıyla borçlanma, İslam ekonomisinde de bir finansman şekli olarak değerlendirilebilir. Ancak ayet ve hadislerle övülmesine rağmen karşılıksız borç vermenin günümüzde zorlaştığı söylenebilir. Bu nedenle İslami finans, birey ve işletme düzeyinde finansman ihtiyaçlarını karşılayacak bir düzen için kâra ve zarara katılımı esas alan uygulamaları geliştirmek durumundadır. Çünkü *homoeconomicus* olarak tanımlanan modern insanı emeksiz, risk almadan ve spekülâtif kazanç anlayışından kurtarıp Asutay (2007)'ın ifadesiyle “*ahlak ekonomisine*” bağlamak ancak bu uygulamaların geliştirilmesiyle mümkündür. Bu uygulamaların bir kısmı hali hazırda katılım bankaları eliyle topluma sunulmaya çalışılmaktadır. Başta murabaha olmak üzere icâre ve tekafül uygulamaları katılım bankacılığının önemli uygulamalarına örnek olarak verilebilir.

Kâr ve zarara katılımı esas alarak kurulmuş katılım bankalarının aksine geleneksel bankalar temelde faizle mevduat toplayıp bu mevduatları yine faize dayalı olarak borç vererek faaliyetlerini sürdürmektedirler. Ancak faizle borçlandırdıkları kişiler veya işletmelerden çeşitli teminatlar almakta ve bu yolla kredileri garantiye almayı hedeflemektedirler. Bu ve başka gerekçelerle özellikle KOBİ'ler geleneksel

bankaların sunduğu finansmana yeterince erişememektedirler. Örneğin Türkiye’de 2021 yılı Ekim ayı verilerine göre KOBİ’lerin kullandıkları krediler toplam kredilerin ancak %30’unu oluşturmaktadır (BDDK, 2021). KOBİ’lerin toplam işletmelerin %99,8’ini oluşturduğu (TUIK, 2020) dikkate alınırsa bu oran oldukça düşük sayılabilir. Bu durum, modern finans krizlerinden de anlaşıldığı üzere, finans krizlerine neden olan ancak hükümetlerce en çok mali desteğe layık görülen geleneksel bankaların mevcut yapılarını sorgulanır hale getirmektedir. Bu noktada katılım bankalarının varlığa dayalı olarak sunacakları borçlanma araçları veya ortaklık uygulamaları ile geleneksel bankacılığa alternatif oluşturabileceği söylenebilir.

Ekonomik kalkınmanın itici güçlerinden biri olan KOBİ’lerin dış kaynak bulmalarının büyük işletmelere göre görece zorluğu KOBİ’lerin büyümelerine engel olan unsurlardan biri olarak değerlendirilebilir. Diğer taraftan Chapra (2018), bankacılık sisteminin kredi imkânlarını daha çok büyük işletmelere sunmasının gelir eşitsizliğine katkı yaptığını ifade etmektedir. Büyüyemeyen KOBİ’lerin ülke kalkınmasına ve dahi az gelişmiş bölgelerde kalkınmaya katkılarının sınırlı kalacak olması KOBİ’lerin finansman sorunlarının çözümüne odaklanmayı gerekli kılmaktadır. Finans literatürü açısından KOBİ’lerin para veya sermaye piyasalarından finansman sağlama alternatiflerinin büyük işletmelere göre sınırlı olduğu bilinen bir durumdur. Yine öz kaynaklarla finansman imkânları da sınırlı olan KOBİ’ler için faaliyetlerini geliştirecek kaynakların üretilmesi hem işletmelerin amaçlarından sürdürülebilirliği hem de ekonomik kalkınmayı etkileyebilecek bir unsur olarak değerlendirilebilir.

Ülkelerin ekonomik kriz yaşamamak için politika üretirken özellikle kredi akışlarını sağlamaları önemlidir (Krugman, 2019, s. 170). Kredi kavramını İslami ilkeler bağlamında işletmelerin ihtiyaç duyduğu sermaye olarak değerlendirdiğimizde KOBİ’lere sermaye bulmalarını sağlayacak faizsiz modeller önermek kredi akışlarını sağlama sorununu çözüme ve ekonomik krizleri önleme potansiyeline sahiptir. Bu çalışmada temel olarak, İslami açıdan meşruluğunda ittifak olan müşareke finansmanının ekonomik hayatın en önemli bileşenlerinden olan KOBİ’lerin genel anlamda finansman sorunlarını, özelde çalışma sermayesi sorunlarını çözecek şekilde geliştirilmesine odaklanılmaktadır. Çalışma kapsamında önerilen *dinamik ortaklık modeli* ile gerçek ekonomik faaliyetlere dayanarak müşareke finansmanının

yaygınlaştırılmasıyla KOBİ finansman sorunlarının azaltılmasına katkı sunulması hedeflenmektedir.

Bu çalışmanın ana hipotezi finansman bulmada sorunlar yaşayan KOBİ'lerin faaliyetlerini devam ettirmeleri için gereken sermaye ihtiyacının müşareke uygulamasının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması ile giderilebileceğidir. Çünkü uygulanış biçimi açısından murabaha ve teverruk gibi araçlar fıkhi eleştirilere konu olmakta, mudarebe gibi uygulamalar ise hem katılım bankalarının ortaklığın yönetim işlerine katılmasına imkân vermemekte hem de belirlenmiş vadelerde uygulanması fıkhi açıdan ihtilaflar barındırmaktadır. Dahası güncel müşareke uygulamaları uzun vadeleri içeren büyük projelerin finansmanında kullanılmaktadır ve bu uygulama biçimi KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılamaktan uzaktır. Bunların dışında katılım bankalarınca sunulan tedarik finansmanı, ticari finansman veya proje finansmanı gibi araçlar da bir takım teminatlar gerektirdiği veya uzun vadeli ve büyük miktarlarda finansmanı kapsadığı için KOBİ'ler tarafından kullanılmamaktadır.

Çalışma toplam beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde KOBİ'ler ve finansal sorunları hakkında bilgilere yer verilmiştir. İkinci bölümde İslami finans açısından müşareke uygulaması incelenmiş ve dünya genelinde müşarekenin nasıl uygulandığına dair bilgilere yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde Türkiye'ye özgü isimlendirme ile katılım bankacılığı hakkında genel bilgilendirme yapılmış ve güncel katılım bankacılığı uygulamalarına yer verilmiştir. Dördüncü bölümde, önerilen *dinamik ortaklık modeli* sunulmadan önce Türkiye ikinci derece İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması kapsamında belirlenen ve Malatya, Elazığ, Bingöl ve Tunceli illerinden oluşan TRB1 bölgesinde KOBİ'lere uygulanan bir anket çalışması yapılmıştır. Elde edilen verilerle ortaklık modellerinin uygulanabilirliğine dair KOBİ algısı nicel analiz yöntemleriyle analiz edilmiştir. Bu amaçla öncelikle frekans analizi ile anket ifadelerine verilen yanıtların frekans dağılımları özetlenmiş ve yorumlanmıştır. Daha sonra ortaklık modellerinin uygulanabilirliğine dair algının KOBİ grupları açısından farklılaşıp farklılaşmadığına dair Tek Yönlü Anova Testi uygulanmış ve elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır. Son bölümde ise literatür, güncel uygulamalar ve dördüncü bölümde yapılan analiz neticesinde elde edilen verilerden hareketle *dinamik ortaklık modeli* olarak isimlendirilen model ortaya konulmuştur.

Sonuç olarak bu çalışma ile KOBİ'lerin çalışma sermayesi ihtiyaçlarını müşareke uygulaması ile karşılamak için öncelikle KOBİ algısı ortaya konulmaya çalışılmıştır. Sonrasında analiz sonucu elde edilen veriler ve mevcut uygulamalar dikkate alınarak dinamik ortaklık adı verilen bir model geliştirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

KOBİ'LER VE FİNANSMAN SORUNLARI

Bu bölümde öncelikle farklı kurum ve kuruluşların yaptıkları KOBİ tanımlarına yer verilmiştir. Sonrasında KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki yerleri incelenmiş ve devamında sermaye yapıları, fon kaynakları ve yaşadıkları finansman sorunlarına ilişkin literatür incelemesi yapılmıştır.

1.1. KOBİ Kavramı ve KOBİ'lerin Ülke Ekonomisindeki Yeri

1.1.1. KOBİ Tanımı

KOBİ'lerin tanımlanması çeşitli ölçütlerin dikkate alınmasını gerektirmektedir. Bu ölçütler ekonomik olabileceği gibi hukuki de olabilmektedir. Nitekim ekonomi literatüründen farklı olarak yasa ve yönetmelik gibi hukuki metinlerde KOBİ tanımı farklılaşabilmektedir.

KOBİ'ler için standart bir tanımlama yapmak zordur. Çünkü tanımlama yapan kurum ve kuruluşların misyonları veya ülkelerin ekonomik durumları etkili olmaktadır (Çelik vd., 2013, s. 110). Aşağıda özetleneceği üzere KOBİ tanımının farklılaşması bu durumu teyit etmektedir. Kaya (2007), KOBİ tanımının hukuki olmaktan ziyade ekonomik kavramlarla oluşturulabileceğini ifade etmektedir. Aynı tespiti Çelik vd. (2013) de yapmıştır. Aslında hukuki metinlerde de KOBİ kavramı çoğunlukla ekonomik kavramları barındırmaktadır. Örneğin Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik'in 4. Maddesinin b bendinde KOBİ'ler şöyle tanımlanmaktadır: "Küçük ve orta büyüklükte işletme (KOBİ): İki yüz elli kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan ve bu yönetmelikte mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olarak sınıflandırılan ekonomik birimleri veya girişimleri ifade eder" (Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, *T.C. Resmi Gazete*, 4778-1, 18.11.2015). Görüldüğü üzere bu tanım çalışan sayısı, satış hasılatı veya bilanço gibi çoğunlukla ekonomik kavramları içermektedir.

KOBİ tanımının nicel özellikleri ile birlikte nitel bir takım özellikler taşıdığı da ifade edilmiştir. Bu yaklaşıma göre örneğin KOBİ tanımı yapılırken işletme sahiplerinin kişisel özellikleri tanımı etkileyebilecek bir unsurdur ve bu unsurun yapılacak tanımda yer bulması gerekir. Ayrıca KOBİ tanımının sektöre göre değişebileceğini iddia edilmektedir (Müftüoğlu, 1997, s. 144-146).

Bu çalışmada KOBİ tanımının bileşenlerinden nicel ölçütlere (çalışan sayısı, yıllık satış hasılatı ve bilanço kalemleri) göre yapılan tanımlarla iktifa edilecektir. KOBİ'leri nicel bir özellik olan çalışan sayısı bakımından tanımlayan Kaya (2007), KOBİ tanımında öncelikli ölçütün çalışan sayısı olduğunu ifade ederek 0-2 çalışanı bulunan işletmeleri mikro işletmeler, 2-49 çalışanı bulunanları küçük ve 50-200 çalışanı bulunanları ise orta büyüklükte işletme olarak ifade etmektedir.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte KOBİ tanımı yapılırken hem çalışan sayısı hem de satış hasılatı ve bilanço verileri kullanılmıştır. Bu yönetmelik on kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri üç milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeleri mikro işletme, elli kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeleri küçük ve iki yüz elli kişiden az çalışanı olan ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri yüz yirmi beş milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeleri orta büyüklükteki işletme olarak tanımlamaktadır.

Türkiye'nin de kabul etmiş olduğu Maastricht kriterlerine uygun olarak Avrupa Komisyonu tarafından yapılan güncellemelerle KOBİ'ler çalışan sayısı bakımından şöyle sınıflandırılmıştır: 0-9 arası çalışana sahip işletmeler mikro, 10-49 arası çalışana sahip işletmeler küçük ve 50-249 arası çalışana sahip işletmeler orta büyüklükteki işletmeler olarak tanımlanmıştır. Ayrıca komisyon 2 milyon Euro tutarına kadar cirosu bulunan işletmeleri mikro, 2-10 milyon Euro tutarında cirosu bulunan işletmeleri küçük ve 10-50 milyon Euro tutarında cirosu bulunan işletmeleri orta büyüklükte işletmeler olarak tanımlamaktadır (European Commission, 2016, s. 11).

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)'nin KOBİ tanımı çalışan sayısı ve yıllık ciro tutarı dikkate alınarak yapılmıştır. OECD'ye göre 1-9 arası çalışana sahip ve yıllık cirosu 2 milyon Euro'ya kadar olan işletmeler mikro, 10-49 arası çalışana sahip ve yıllık cirosu 10 milyon Euro'ya kadar olan işletmeler küçük ve

50-249 arası çalışan sahip yıllık cirosu 50 milyon Euro'ya kadar olan işletmeleri orta büyüklükte işletmeler olarak tanımlamaktadır (OECD, 2005, s. 17).

KOBİ'lerin farklı kuruluşlarca ve ülkemizde uygulanan yönetmeliklerce yapılan tanımlarını özetlemek gerekirse aşağıda tablo ortaya çıkacaktır.

Tablo 1.1: KOBİ Tanımları

Sıra No	Tanım Yapan Kuruluş/Yönetmelik	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro Tutarı	İşletme Türü
1	KOSGEB/Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri Ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik	0-9	3 Milyon TL	Mikro işletme
		10-49	24 Milyon TL	Küçük işletme
		50-249	125 Milyon TL	Orta işletme
2	Avrupa Komisyonu	0-9	0-2 Milyon Euro	Mikro işletme
		10-49	2-10 Milyon Euro	Küçük işletme
		50-249	10-50 Milyon Euro	Orta işletme
3	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)	0-9	0-2 Milyon Euro	Mikro işletme
		10-49	2-10 Milyon Euro	Küçük işletme
		50-249	10-50 Milyon Euro	Orta işletme

Kaynak: Veriler ilgili kurumlardan alınarak yazar tarafından özetlenmiştir.

Sonuç olarak tanımlardan anlaşılacağı üzere KOBİ'ler genellikle çalışan sayısı, satış hasılatı veya bilanço verilerinden hareketle tanımlanmaktadır. Ulusal ve uluslararası kuruluşlarca çalışan sayısı bakımından yapılan tanımların birbirine yakın

olduğu anlaşılmaktadır. Yıllık satış hasılatı veya yıllık ciro bakımından ise ülkelerin ve Avrupa Birliği'nde (AB) olduğu gibi bölgelerin ekonomik durumlarına göre sınırlar belirlendiği görülmektedir.

1.1.2. KOBİ'lerin lke Ekonomisindeki Yeri

KOBİ'ler ekonomilere katkıları bakımından ülkeler için oldukça önemli bir konumdadır. Özellikle istihdam ve üretim konularında önemli bir rolleri bulunmaktadır. KOBİ'ler tek tek ele alındıklarında ekonomiye katkılarının düşük olduğu değerlendirilebilir. Ancak topluca değerlendirildiğinde oldukça önemli bir etki alanına sahiptirler (Aykaç vd., 2009, s. 212). KOBİ'lerin ülkelerin ekonomilerindeki önemlerine dair veriler de bu tespiti doğrular niteliktedir. Çünkü bu verilere göre KOBİ'lerin toplam işletme sayıları, istihdam, yatırım, ihracat ve ithalat alanlarında önemli bir ağırlığa sahip olduğu görülmektedir (Aktaran Aykaç vd., 2009, s. 239-247). KOBİ'lerin ekonomileri için önemi sadece gelişmekte olan ve gelişmemiş ülkeler için değil gelişmiş ekonomiler için de geçerlidir. Örneğin Avrupa Birliği (AB) lkelerinde 2020 itibariyle toplam girişimci sayısının yaklaşık %99 'u KOBİ'lerden oluşmaktadır (Clark, 2021). Türkiye'de bu oran yaklaşık %99,8 düzeylerindedir (TUİK, 2020).

Dinamik yapıları ve ekonomiye canlılık kazandırma potansiyelleri KOBİ'lerin en önemli özelliklerindedir. KOBİ'lerin ekonomik anlamda bölgesel farklılıkları giderme, mesleki eğitim anlamında bir okul görevi görerek sanayi sektörüne kalifiye eleman yetiştirme, gelir dağılımında adaleti sağlama ve kırsal bölgelerde kalkınmaya katkı sağlama gibi ekonomik fonksiyonları da bulunmaktadır (Kaya, 2007, s. 131). Bu fonksiyonları sayesinde KOBİ'ler ülke ekonomilerinde önemli roller üstlenmektedir. Kriz dönemlerinde de KOBİ'lerin dinamik ve esnek yapıları nedeniyle büyük işletmelere göre ekonomilere olumlu katkıları olduğu değerlendirilmektedir. Bu katkılar istihdamlarını büyük lde korumak veya büyük işletmelerin çekildiği pazarlara yönelerek istihdamı arttırmak şeklinde özetlenebilir (Aykaç vd., 2009, s. 254)

Kriz dönemlerinde KOBİ'lerin ülke ekonomileri açısından önemine dair Nobel dll iktisatçı Stiglitz'in Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde 2008 yılında ortaya çıkan finans krizini analiz ettiği eserinde yaptığı tespit dikkat çekmektedir. Stiglitz (2012), ABD yönetiminin krizden çıkmayı amaçlayan TARP planının yeterince etkili olamamasının nedenlerinden birinin, bankalara aktarılan paraların istihdam sağlamada

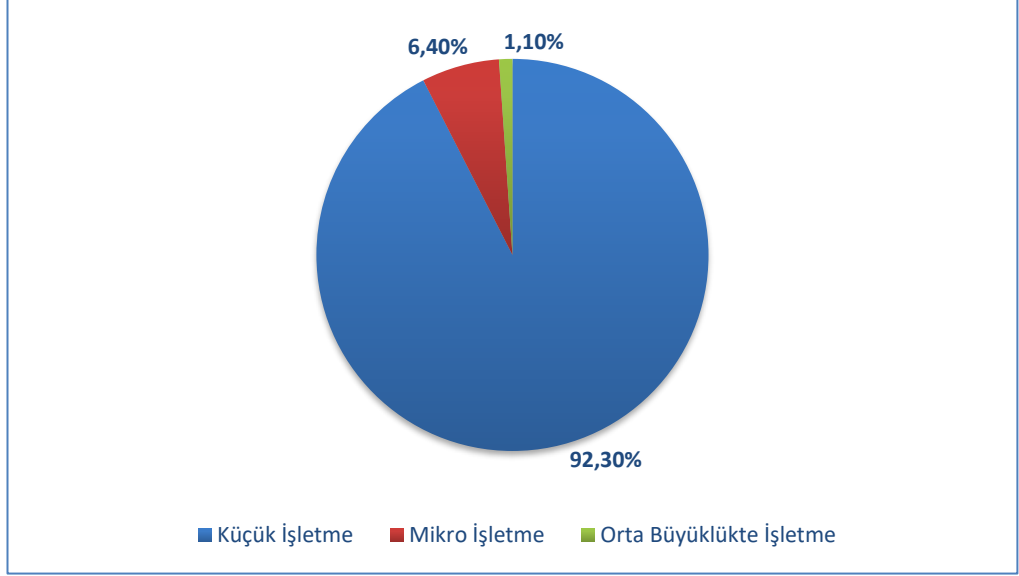
büyük rol oynayan küçük ve orta ölçekli işlemlere aktarılamaması olduğunu ifade etmektedir. KOBİ'lerin ekonomik sistemin önemli bir unsuru olması nedeniyle ekonomik krizlerden çıkışta dikkate değer görülmesi önemlerini bir kez daha ortaya koymuştur.

KOBİ'lere finansman sağlamaya odaklanmayan bir finans sisteminin yeni istihdam alanları oluşturması zordur (Stiglitz, 2012, s. 309). İlk katılım bankacılığı deneyimlerinden birini gerçekleştiren Neccar (2011) da küçük teşebbüsleri göz ardı ederek büyük projelere odaklanmanın doğru bir yaklaşım olmayacağını ifade etmektedir. Çünkü kalkınmakta olan ülkelerde ekonomik hayat küçük teşebbüslerin geniş bir alana yayılmasına ihtiyaç duyar. Ayrıca finansmana erişimin kolaylaştırılması küçük ölçekli girişimlerin doğmasını etkileyen önemli hususlardan biridir. Bu nedenle finans sisteminin KOBİ'lere finansman sağlayacak şekilde tasarlanması ülke ekonomilerinin istihdamı artırma hedefleri için de önem arz etmektedir. Yapılan çalışmalar KOBİ'lerin desteklenmesinin istihdamı artırıcı etki yaptığını göstermektedir. Örneğin Türkiye'de KOBİ desteklerinin istihdama etkisini araştıran bir çalışmada KOBİ'lere yönelik KOSGEB tarafından verilen fuar desteği, nitelikli eleman desteği, tanıtım desteği gibi desteklerin istihdamı olumlu yönde ve anlamlı bir şekilde etkilediğini göstermektedir. Bangladeş, İrlanda, İngiltere ve Arjantin'de yapılan benzer çalışmalarda da KOBİ'leri desteklemenin istihdamı arttırdığı saptanmıştır (Maden vd., 2014, s. 106; 121).

Gelişmekte olan ülkelerde zor koşullara rağmen KOBİ'lerin büyük ölçekli işletmelere göre daha fazla kişi başına çıktıya eriştikleri ve KOBİ'lerin büyük işletmelere göre daha istikrarlı bir kârlılığa ulaştığı belirlenmiştir (Aktaran Chapra, 2018, s. 347-348). Türkiye'de de daha önce ifade edildiği gibi KOBİ'lerin ekonomideki rolü oldukça önemlidir. Yapılan araştırmalar bunu doğrular niteliktedir. Örneğin Gaziantep ilinde KOBİ'lerin bölgesel kalkınmaya etkilerini inceleyen bir araştırmaya göre kişi başına düşen Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) artışı ile KOBİ istihdam artışı ve KOBİ katma değer artışı arasında pozitif bir ilişki tespit edilmiştir (Öztürk vd., 2015, s. 44).

Türkiye İstatistik Kurumunun (TÜİK) yayınlamış olduğu 2019 yılı küçük ve orta büyüklükteki girişim istatistiklerine göre KOBİ'ler toplam girişim sayısı, istihdama katkı, yıllık ciroya etki, faktör maliyetiyle katma değeri ve üretim değeri bakımından

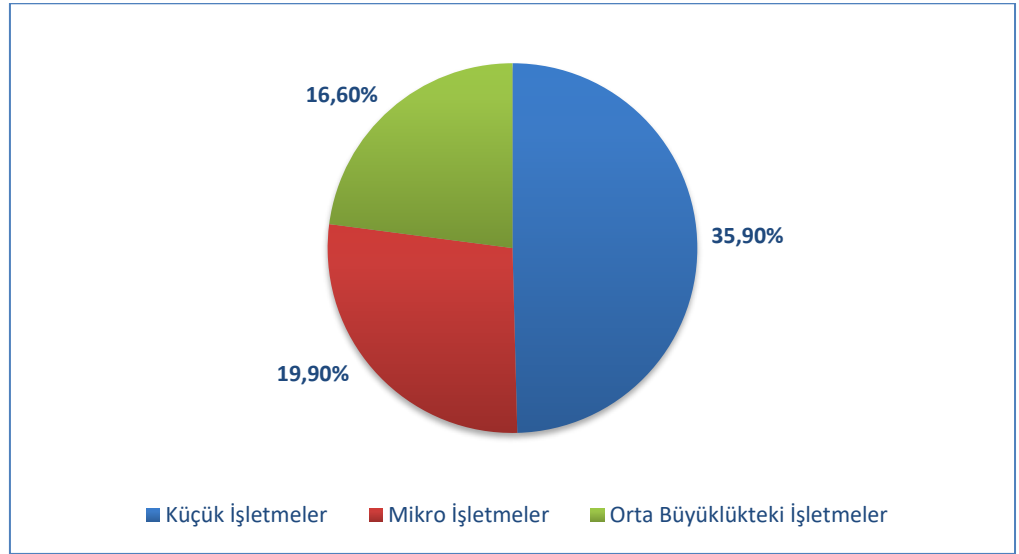
Türkiye ekonomisinde önemli bir konumdadır. Bu işletmelerin dağılımı aşağıdaki grafiklerde özetlenmiştir.



Grafik 1.1: Türkiye’de Girişimci Sayısı Bakımından KOBİ Dağılımı

Kaynak: (TÜİK, 2019)

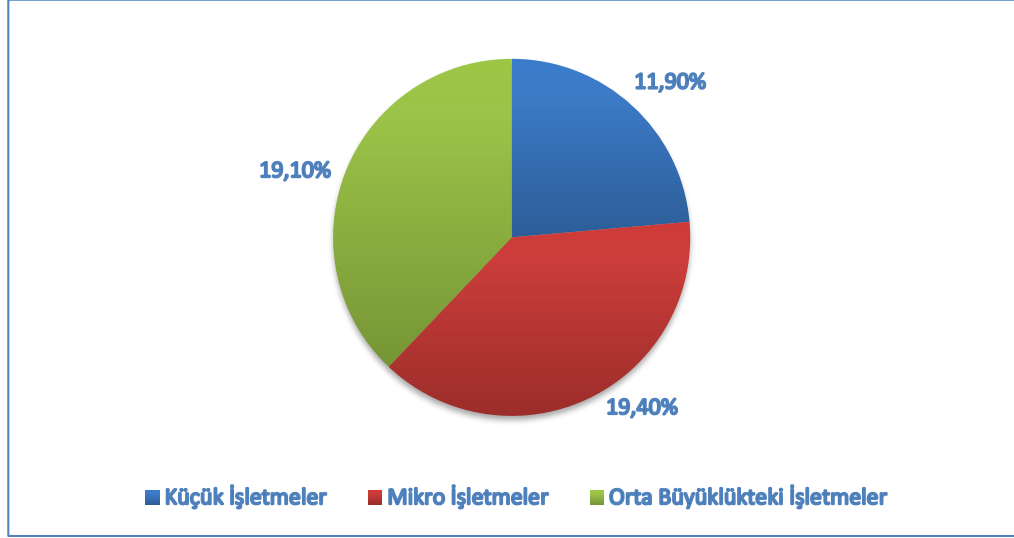
Grafik 1.1’de görüldüğü üzere Türkiye’deki KOBİ’lerin neredeyse tamamı küçük işletmelerden oluşmaktadır. Mikro işletmeler toplam işletme sayısının %6,40’ını oluştururken orta büyüklükteki işletmeler %1,10 gibi çok küçük bir kısmını oluşturmaktadır.



Grafik 1.2: Türkiye’de İstihdama Katkı Bakımından KOBİ Dağılımı

Kaynak: (TÜİK, 2019)

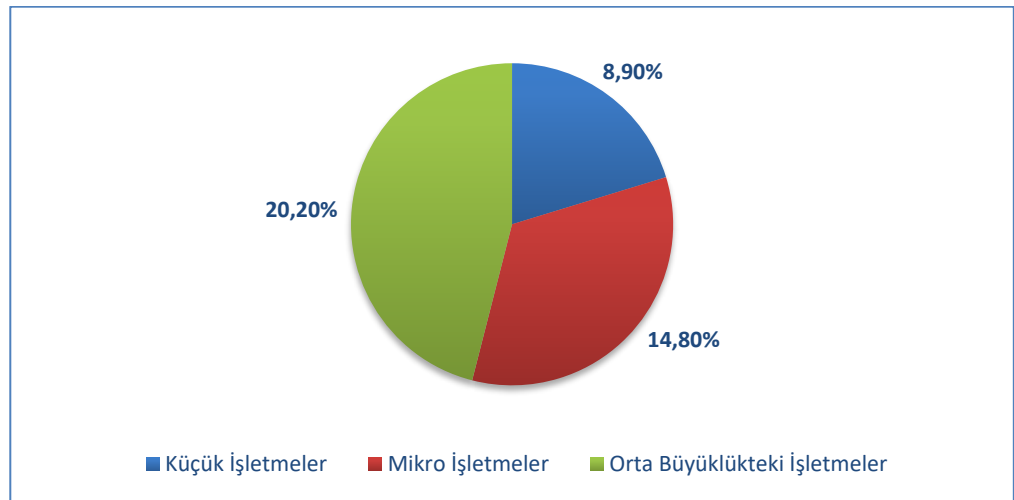
KOBİ'ler toplam istihdama katkı bakımından incelendiğinde ağırlıkları dikkate değerdir. Grafik 1.2'de görüldüğü üzere KOBİ'lerin toplam istihdama katkısı %72,4 gibi yüksek bir orana sahiptir. Geri kalan %27,6'lık oranı büyük işletmeler oluşturmaktadır.



Grafik 1.3: Türkiye’de Yıllık Ciroya Katkı Bakımından KOBİ Dağılımı

Kaynak: (TÜİK, 2019)

KOBİ'ler Türkiye’de yıllık ciroya katkı bakımından da önemli roller üstlenmektedir. Grafik 1.3 incelendiğinde 2019 yılında toplam yıllık cironun %50,40’nın, yani cironun yarısından fazlasının KOBİ’ler tarafından gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır.



Grafik 1.4: Türkiye’de Katma Değer Bakımından KOBİ Dağılımı

Kaynak: (TÜİK, 2019)

Faktör maliyetlerine göre katma değer bakımından incelendiğinde 2019 yılında KOBİ'lerin katma değer katkısı %43,90 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde büyük işletmelerin katkısı ise %57,10'dur. Dolayısıyla Türkiye'de katma değer yarıya yakını KOBİ'lerin sağladığı söylenebilir. KOBİ'lerin istihdama ve ciroya katkısının aksine katma değere katkısının büyük işletmelere göre daha az olması KOBİ'lerin emek yoğun üretim yapması ve teknoloji kullanımlarının düşük düzeylerde olması ile açıklanabilir.

Türkiye'de KOBİ'lerin ülke ekonomisindeki önemine rağmen kullanılan banka kredilerindeki KOBİ payı oldukça düşük seviyededir. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun (BDDK) yayınlamış olduğu Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri Ekim 2021 raporuna göre banka kredilerinin sadece %30'u KOBİ'ler tarafından kullanılmıştır (BDDK, 2021). Ülkedeki toplam girişim içerisindeki oranı, toplam istihdamdaki payı ve yıllık ciro oranları dikkate alındığında bu oranın düşük olduğu söylenebilir.

Son olarak KOBİ'ler ülkeler için sadece ekonomik açıdan değil aynı zamanda sosyal açıdan da önemli roller üstlenmektedirler. Gelir dağılımındaki adaletsizliklerin giderilmesi ile sosyal sorunların ortaya çıkmasına engel olma rolü bunlardan biridir (Öztürk vd., 2015, s. 44).

1.2. KOBİ'lerin Sermaye Yapıları

İşletmelerin optimal sermaye yapılarına dair çeşitli teoriler geliştirilmiştir. Bu teoriler genel anlamda sermaye yapısının öz sermaye odaklı mı yoksa borçlanma odaklı mı olması gerektiğine dair yaklaşımlara göre şekillenmektedir. Üreten ve Ercan (2000)'a göre her işletme kendine uygun sermaye yapısı oluşturmalı ve faaliyetlerini bu yapıya uygun olarak finanse etmelidir.

Bir işletmenin sermaye yapısı kararı temelde öz kaynağa kıyasla borçlanmanın ne düzeyde tercih edildiğine bağlı olarak değişmektedir (Aydın ve Çavdar, 2018, s. 846). Bu noktada finans literatüründe iki temel sermaye yapısı teorisinin varlığından bahsetmek mümkündür. Bunlar takas teorisi ve hiyerarşi teorisidir. Takas teorisi firmaların borçlanmanın maliyetlerini faydalarına kıyaslayarak optimal borç seviyesini belirledikleri bir sermaye yapısına odaklanırken hiyerarşi teorisi firmaların sermayeye ihtiyaç duyduklarında öncelikle dağıtılmamış kârları sonra borçlanmayı ve en son olarak öz kaynak finansmanını tercih ettikleri fikrine dayanmaktadır (Mateev

vd., 2013, s. 30). Bu iki ana sermaye yapısı teorisi dışında optimal sermaye yapısının nasıl olması gerektiğine dair çeşitli yaklaşımlar bulunmaktadır. Bu yaklaşımlar şunlardır (Poyraz, 2013, s. 412-423):

-Net Gelir Yaklaşımı: Borç düzeyini arttırdıkça işletme değeri artar.

-Net Faaliyet Gelir Yaklaşımı: Öz sermaye-borç bileşimi değişse bile işletme değeri değişmez.

-Geleneksel Yaklaşım: Belirli bir sınıra kadar borçlanma işletme değerini arttırırken bu sınırın ötesinde borçlanma işletme değerini düşürür.

-Modigliani-Miller Yaklaşımı: İşletme değeri sermaye yapısından bağımsızdır. İşletme değerini belirleyen unsurlar kâr ve işletme varlıklarının riskidir.

Bu yaklaşımların yanı sıra sermaye yapısına ilişkin bazı teorik yaklaşımlar da bulunmaktadır. Bu yaklaşımlar şu şekilde özetlenebilir (Ceylan ve Korkmaz, 2018, s. 267-272):

-Vergi Faktörü Kuramı

-Finansal Sıkıntı Maliyetleri Kuramı

-Bilgi Çarpıklığı (Asimetrik Bilgi) Kuramı

-Temsilci Maliyetleri Kuramı

-Dengeleme Kuramı

-Finansman Hiyerarşisi Kuramı

1.3. KOBİ'lerin Finansman Sağlama Yolları

İşletmelerin kurulmaları ve faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için gerekli finansmanı genel hatlarıyla iki şekilde temin ettikleri söylenebilir. Bunlardan biri öz kaynak finansmanı diğeri ise borçlanma yoluyla finansmandır. İşletme bilançolarının pasif tarafını oluşturan öz kaynak ve borç tutarları büyük işletmeler için olduğu gibi KOBİ'ler için de önemli bir konudur. Çünkü KOBİ'ler zaten küçük sermayelerle kurulmakta ve borçlanmaları ile ilgili sorunlar yaşamaktadırlar.

İşletmelerin fon kaynakları genel hatlarıyla kısa, orta ve uzun vadeli fon kaynakları olarak üç grupta incelenebilir. Poyraz (2013), işletmelerin fon kaynaklarını şu şekilde gruplandırmaktadır:

Kısa Vadeli Fon Kaynakları: Kısa vadeli ticari krediler, finansman bonusu, repo işlemleri, banka kredileri, faktoring ve hazine bonusu.

Orta Ve Uzun Vadeli Finansman Kaynakları: Orta ve uzun vadeli banka kredileri, orta ve uzun vadeli ticari krediler, forfaiting, leasing, hisse senedi, tahvil ve oto finansman.

Ceylan ve Korkmaz (2018) ise işletmelerin finansman kaynaklarını şu şekilde sınıflandırmaktadır:

- Kısa vadeli fon kaynakları
- Orta vadeli fon kaynakları
- Katılım bankaları
- Uzun vadeli fon kaynakları

Dikkat edilirse Korkmaz ve Ceylan (2018) finansman kaynaklarını sıralarken katılım bankalarınca sağlanan finansmanı ayrı bir fon kaynağı olarak değerlendirmektedir. Bunun nedeni katılım bankalarının faizsizlik ilkesi başta olmak üzere bir dizi İslam ekonomisi ilkelerine dayalı olarak geleneksel bankacılık sisteminden ayrılması olabilir. Yukarıda sayılan finansman kaynakları incelendiğinde aslında işletmelerin ya borçlanarak ya da işletmeye ortak alınması veya dağıtılmayan kârların işletmede tutulması ile finansman ihtiyaçlarını giderdikleri sonucuna varılabilir. Bu nedenle aşağıda genel hatlarıyla öz sermaye ve borçlanma yoluyla finansman hakkında bilgilere yer verilmiştir.

1.3.1. Öz Sermaye ile Fon Sağlama

Öz sermaye finansmanı ortakların işletmeye koydukları sermayeyi arttırmaları, kârın dağıtılmayarak işletmede bırakılması (oto finansman) veya işletmeye yeni ortak alınması şeklinde sağlanmaktadır. İşletme değerine öz kaynak finansmanın mı yoksa borçlanma yoluyla finansmanın mı daha fazla katkı yaptığı çeşitli yaklaşımlarla tartışılmıştır. Ancak zaten küçük sermayelerle kurulan KOBİ'lerin yeni ortak almaları veya kârı dağıtmayarak işletmede bırakmaları şeklinde finansman sağlama yetenekleri sınırlıdır. Bu durum KOBİ'leri dış kaynaklardan borçlanarak finansman sağlamaya yöneltmektedir.

Kuruluşlarının ilk dönemlerinde KOBİ'lerin faaliyetlerini öz kaynaklarla finanse etmektedirler. Ancak amprik bulgularla zaman ilerledikçe işletmelerin dağıtılmayan kârlar ve kısa vadeli borçlanmalara yöneldikleri bilinmektedir (Hall vd., 2004, s. 21). Avrupa ülkelerinde ise mikro firmaların iç finansman araçlarını ticari krediler gibi dış finansman araçlarından daha çok kullanmaktadır (Masiak vd., 2018, s. 301). 2008 finansal krizinin temel nedeni olarak gösterilen aşırı borçlanma, borca dayalı finansal sistemin krizden çıkmasını zorlaştırmaktadır. 2017 yılı itibariyle dünya genelinde kamu ve özel kesim borçlarının dünya milli gelir toplamının yaklaşık üç katı olması borçlanmanın üretime ve dolayısıyla milli gelir artışına aynı oranda yansımadığını göstermektedir. Bu durum borçlanma temelli finans sisteminin sorgulanmasına neden olmaktadır. Bunun yerine arazi bir durum olan borçlanma yerine öz kaynak finansmanına odaklanmak gerekir (Saraç, 2017, s. 156).

Öz kaynak finansmanının aksine özel sektör borç stoklarının yüksekliği de ülke ekonomilerinin finansal sorunlar yaşamasına neden olmaktadır. Disiplinden uzak finans piyasasında risk paylaşımının olmaması kredilerin kısa vadeli olarak sunulmasına neden olmaktadır. Bu da büyümeyi hedefleyen ve özellikle çalışma sermayesine ihtiyaç duyan KOBİ'ler için soruna dönüşebilmektedir. Dolayısıyla sürdürülebilir kalkınmayı hedefleyen ülkelerin, özellikle öz kaynakla finansmana yoğunlaşmaları ve bunun için de paylaşım kültürü, dürüstlük gibi kavramları finans sistemine yerleştirmeleri önem arz etmektedir (Saraç, 2017, s. 161-163).

1.3.2. Borçlanma Yoluyla Fon Sağlama

KOBİ'ler için öz kaynak dışında ikinci ve en önemli finansman kaynağı borçlanmadır. KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarının genellikle kısa vadeli ve yüksek maliyetli banka kredileri ile giderilmeye çalışıldığı söylenebilir (Acar ve Çetiner, 2021, s. 34). Özellikle kriz dönemlerinde borçlanma ile fon sağlama KOBİ'ler için daha da zorlaşmaktadır. Örneğin 2008 finansal krizinde Amerika'da bankaların istihdam oluşturmada önemli bir rolü olan KOBİ'lere borç verme hususunda ilgisiz kaldığı değerlendirilmektedir (Stiglitz, 2012, s. 44). Bu nedenle KOBİ'lerin istihdama ve kalkınmaya katkılarının devam edebilmesi için finansmana erişim imkanlarının geliştirilmesi gerekir (Abbasi vd., 2017, s. 40).

Öz kaynaklarla finansmanda yaşanan sorunlar KOBİ'leri borçlanmaya sevk etmektedir. Ancak çeşitli nedenlerle borçlanma yoluyla finansman KOBİ'ler açısından

zordur. Mesela KOBİ'lerin sermaye piyasalarından kaynak bulmaları bir takım yasal engeller nedeniyle sınırlıdır. Yatırım bankaları ve Eximbank gibi kamu kredi bankalarında da KOBİ kredileri yine belirli şartlar nedeniyle kısıtlıdır. Geriye para piyasası kurumlarının başında gelen ticari bankaları kalmaktadır. Ticari bankalardan kredi alarak finansman sağlama sorunu KOBİ'ler için devam etmektedir. Bu durum gelişmekte olan ülkelerde daha büyük bir sorun olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde KOBİ kredi kullanım oranlarının düşüklüğü bu durumu destekler niteliktedir. Örneğin gelişmekte olan ülkelere Brezilya'da bankaların kullandıkları krediler içerisinde KOBİ'lerin payı 2016 yılında %14,40 olarak gerçekleşmiştir (Veiga ve McCahery, 2019, s. 658). Aynı çalışmada Avrupa'da da küçük işletmelerin kredi taleplerinin bankalarca geçmiş yıllara göre daha yüksek oranda reddedildiği aktarılmaktadır. Türkiye'de de KOBİ'lerin banka kredilerinden aldıkları payın %30 olduğu (BDDK, 2021) dikkate alınırsa KOBİ'lerin ülke ekonomilerindeki önemlerine rağmen bu oranların düşük seviyelerde olduğu söylenebilir.

1.4. Çalışma Sermayesi ve KOBİ'ler İçin Önemi

Bu çalışmada önerilen dinamik ortaklık modeli kısa vadeli ortaklık ilişkisine odaklanmaktadır. Bu nedenle işletmelerin kısa vadeli sermaye ihtiyacını ifade eden çalışma sermayesine değinmek gerekecektir.

İşletme sermayesi veya döner sermaye olarak da ifade edilen çalışma sermayesi, işletmelerin normal faaliyet dönemleri içerisinde (ki bu dönem genellikle bir yıl olarak kabul edilir) nakde dönüştürülerek kullanılabilen sermaye olarak tanımlanabilir (Şimşek ve Çelik, 2019, s. 230). Başka bir tanıma göre çalışma sermayesi, işletmelerin kısa süreli varlıklarını ifade eder ve bu brüt çalışma sermayesi olarak ifade edilebilir (Erdoğan, 2011, s. 97). Ayrıca çalışma sermayesi, envantere bağlanan para ve alacaklardan borçların çıkarılması ile elde edilen tutar olarak da tanımlanmaktadır (Tennet, 2008, s. 251). Bu tanımlardan hareketle çalışma sermayesinin bilançoda yer alan dönen varlıklar ya da cari aktifler olduğunu söylemek mümkündür. Dolayısıyla kasa, bankadaki nakitler, hisse senedi ve tahvil gibi menkul değerler; alacak senetleri ve hammadde gibi kalemler çalışma sermayesini oluşturmaktadır. Dönen varlıklardan kısa vadeli borçların çıkarılması ile elde edilen miktar ise işletmenin net çalışma sermayesi olarak tanımlanabilir (Şimşek ve Çelik, 2019, s. 230).

Dönen varlıklar olarak da adlandırılan çalışma sermayesi, bölünebilme, kısa vadeli ve likit olma ve son olarak kendisini oluşturan unsurların yakın ilişki içerisinde olması bakımından sabit veya duran varlıklardan ayrılmaktadır (Poyraz, 2013, s. 244-45). Bu özellikler çalışma sermayesinin dinamik bir yapıya sahip olduğunu ve iyi yönetilmesi gerektiğini göstermektedir.

Çalışma sermayesini, işletmelerin ihtiyaçları ve zaman bakımından farklı türlere ayırmak mümkündür. Buna göre çalışma sermayesi üçe ayrılmaktadır (Erdoğan, 2011, s. 101-103):

1-Sürekli Çalışma Sermayesi

2-Değişken Çalışma Sermayesi

3- Olağanüstü Çalışma Sermayesi

Sürekli çalışma sermayesi, işletmelerin devamlı olarak kullandıkları ve her an ihtiyaç duydukları ödemeleri yapmak için gerekli sermayedir. Kasa, kısa vadeli menkul kıymetler, alacak hesapları ve stok kalemlerinden oluşmaktadır. Değişken çalışma sermayesi ise, sürekli çalışma sermayesinin üzerinde olan ve mevsimlik veya dönemsel dalgalanmalar sırasında ihtiyaç duyulan sermayeyi ifade etmektedir. Son olarak olağanüstü çalışma sermayesi, grev, yangın ve savaş gibi durumlarda acilen ihtiyaç duyulan çalışma sermayesi türüdür (Erdoğan, 2011, s. 101-103). Covid-19 salgını gibi hastalıkların yaygınlaşarak ekonomik faaliyetleri sekteye uğrattığı dönemler için de olağanüstü çalışma sermayesine ihtiyaç duyulabileceği söylenebilir.

Çalışma sermayesi işletmenin, tam kapasite ile çalışması, üretim kesintilerinin yaşanmaması, iş hacminin geliştirilmesi, ödemelerin zamanında yapılması ve kredi değerliliğinin artırılması gibi konuları etkilemektedir. Bu nedenle çalışma sermayesi tutarı önemlidir (Güzel, 2013, s. 268). Çalışma sermayesinin gereğinden az veya gereğinden fazla olması finansal açıdan sorunlar doğurabilmektedir. Çalışma sermayesinin yetersizliği işletmeler açısından önemli bir konudur. Çünkü eksik çalışma sermayesi işletmelerin başarısız olması, yeni yatırımları gerçekleştirememesi, kredibilitelerini zayıflatması (Erdoğan, 2011, s. 105); uygun koşullarda hammadde temin edilememesi ve vadesi gelmiş yükümlülüklerin yerine getirilememesi (Güzel, 2013, s. 269); borçların zamanında ödenmemesi ve etkin bir temettü politikası izlenememesi (Poyraz, 2013, s. 247) gibi sorunlara neden olabilmektedir. Bu durum

finansman bulmada sorunlar yaşıyan KOBİ'ler için daha büyük sorunlara hatta işletmenin kapanmasına dahi yol açabilmektedir. Dolayısıyla çalışma sermayesi ihtiyacının, özellikle KOBİ'ler için önemli bir konu olduğu söylenebilir.

Önemine dair yapılan açıklamalar çalışma sermayesi yönetimini gündeme getirmektedir. Çalışma sermayesi yönetimi hem dönen varlıkların hem de kısa vadeli borçların yönetilmesini kapsamaktadır (Akkaş, 2003, s. 223). İşletmelerin nakit giriş ve çıkışlarının zaman bakımından uyumlu olması önemli bir husustur. Bu nedenle çalışma sermayesini planlanması gerekmektedir (Akkaş, 2003, s. 224). Çalışma sermayesi yönetimini doğru planlanmasının sağlayacağı yararlar için yapılan çalışmalar oldukça fazladır. Özellikle çalışma sermayesi yönetiminin kârlılığa etkisi literatürde geniş yer bulmaktadır. Kârlılığın işletmelerin amaçlarının başında yer alması ve işletmenin devamlılığını etkilemesi çalışma sermayesi ile kârlılık ilişkisini önemli kılmaktadır. Bu nedenle çalışma sermayesinin kârlılığa etkisi ile ilgili çalışmaların sonuçlarının özetlenmesi yerinde olacaktır.

KOBİ'lerin çalışma sermayesi yönetimlerinin işletme kârlılığına etkilerini inceleyen bir çalışmaya göre etkin çalışma sermayesi yönetimi kârlılığı arttırmaktadır (Aytürk ve Yanık, 2015, s. 165). Borsa İstanbul (BİST)'da kayıtlı işletmeler açısından yapılan benzer bir çalışma da çalışma sermayesinin kârlılığı olumlu etkilediğini göstermektedir (Dursun ve Ayriçay, 2012, s. 212). Malezya'da yapılan bir çalışma da benzer şekilde etkin çalışma sermayesi yönetiminin kârlılığı olumlu etkilediğini ortaya koymaktadır (Gorondutse vd., 2017, s. 106). Yakın zamanda Almanya'da yapılan bir araştırma sonuçları da diğer çalışmalarla benzer şekilde çalışma sermayesi yönetiminin etkin bir şekilde yürütülmesinin kârlılığı olumlu etkilediğini göstermektedir (Högerle vd., 2020, s. 37).

1.5. KOBİ'lerin Finansal Kaynak Bulma Sorunları

KOBİ'ler örgütlenme, pazarlama, tedarik, kurumsallaşma ve kalifiye eleman gibi çeşitli sorunlar yaşamaktadır. Bununla birlikte bu sorunların en önemlilerinden biri finansman sorunudur. (Çelik vd., 2013, s.146). KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunları ana hatlarıyla şöyle özetlenebilir: öz sermayenin yetersiz oluşu, krediye ulaşma problemi, sermaye piyasasından fon sağlanamaması, finansal yönetim problemleri ve farklı finansman kaynaklarından yararlanamama (Zengin ve Ağ, 2016, s. 228). KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunlarının çeşitli nedenleri bulunmaktadır.

Kaya (2007), KOBİ'lerin yaşadığı finansman sorunlarını, ticari bankaların kullandığı kredi oranlarının düşük olması, yüksek faiz oranları ve kredi için talep edilen teminatın ağırlığı şeklinde özetlemektedir. Aykaç vd. (2009) ise KOBİ'lerin yaşadığı en önemli sorunlardan birinin finansmana erişim olduğunu ifade etmektedir (Çelik vd., 2013, s. 171). KOBİ'lerin finansman sorunlarının en önemli sorunlardan biri olmasına rağmen bu sorunun başka sorunların sonucu olduğu (Müftüoğlu, 1997, s. 62) ve KOBİ'lerin finansman bulmada kullandığı yöntemlerden olan krediye erişimde en çok ipotek ve kefalet sorunları yaşandığı (Müftüoğlu, 1997, s. 265) bilinmektedir.

KOBİ'ler açısından finansmana erişim sorunları hem Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin hem de gelişmiş AB ülkelerinin sorunu olmaya devam etmektedir. Yoksullukla mücadele etmeye çalışan Afrika kıtasını da bu tabloya yerleştirmek yanlış olmayacaktır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'lerin sorunlarını tespit için yapılan çalışmalar yukarıdaki değerlendirmeyi destekler niteliktedir. Gelişmiş ülkelerin yer aldığı Baltık ülkelerini kapsayan bir çalışmada KOBİ'lerin finansmana erişimlerinin en önemli sorunlardan bir olduğu ve bu sorunların giderilmesine yardımcı olacak alternatif finansman yöntemlerinin geliştirilmesinin önemli olduğu sonucuna varılmıştır (Rupeiga-Apoga, 2014, s. 123-124). Yakın tarihte Polonya'da Endüstri 4.0' a ayak uydurmaya çalışan KOBİ'ler üzerine yapılan bir araştırma da benzer sonuçları sunmaktadır. Araştırmaya göre KOBİ'ler açısından Endüstri 4.0 için üç önemli engelden biri fon bulma maliyetidir (Ingaldi ve Ulewicz, 2020, s. 231). Güney Afrika'da yapılan bir çalışma benzer şekilde KOBİ'lerin finansman erişimde bankaların katı uygulamaları nedeniyle sorunlar yaşadıklarını göstermektedir (Holger vd., 2017, s. 20). Rusya'da da KOBİ'lerin finansman ve başlangıç sermayesi sorunları ile karşı karşıya olduğu söylenebilir (Chemodanova ve Grib, 2017, s. 48). Endonezya'da da durum benzer özellikler taşımaktadır ve KOBİ'lerin yaşadığı sorunların başında finansman sorunları gelmektedir (Mund, 2020, s. 1).

Asya ülkelerinde KOBİ'lerin rolünün ve finansmana erişimle ilgili yaşanan zorlukların incelendiği bir çalışmada KOBİ'lerin finansmana erişimlerini zorlaştıran başlıca faktörlerin finansman sağlayan tedarikçilerle işletmeler arasında yaşanan asimetrik bilgi sorunu ve işlem maliyetleri olduğu belirtilmiştir (Yoshino ve Taghizadeh-Hesary, 2018, s. 5). KOBİ'lerin finansmana erişimi ile ilgili diğer bir

problemin bu işletmelerin şeffaf olmayan yapıları olduğu ifade edilmektedir. Buna göre kredi verecek bankaların KOBİ'lerle ilgili yeterli bilgiye ulaşamamaları bu sorunu doğurmaktadır (Facundo ve Sergio, 2017, s. 1). KOBİ'lere finansman sağlayacak bankaların kredi yerine KOBİ'lerle ortaklık kurmaya odaklanmaları bu işletmelerle ilgili daha fazla ve ayrıntılı bilgi edinmelerini sağlayabilir. Dolayısıyla bu çalışmanın odak noktası olan KOBİ'lerle İslami bankaların ortaklık kurma fikri bu sorunu giderecek imkânlar sunmaktadır.

Türkiye'de KOBİ'lerin bankalardan finansman sağlarken yaşadığı finansal sorunları ele alan bir araştırmada sorunları ortaya çıkaran etkenler şu şekilde sıralanmaktadır (Atay, 2012, s. 1):

- Satışlardaki dalgalanmalar
- Etkin olmayan yasalar
- Rekabet koşulları
- Personel ilişkileri
- Mali kayıplar
- Başarısızlık riski.

KOBİ'lerin yaşadığı en önemli sorunlardan birinin ve belki de birincisinin finansman sorunu olduğu dünyanın çeşitli bölgelerine dair araştırma sonuçlarından anlaşılmaktadır. Bu araştırmaların sayısı çoğaltılabilir ama KOBİ finansman sorununa dair kanaati özet olarak sunması nedeniyle bu kadarıyla iktifa edilmiştir. Bu sonuçlar finansmana erişimin KOBİ'ler için aslında küresel ölçekte bir sorun olduğunu göstermektedir. Bu soruna çözüm bulmada sağlanacak başarı, ülkelerin kalkınmalarına önemli katkı sağlayabilir. Ancak KOBİ'lerin gelişmekte olan veya gelişmemiş ülkelerdeki önemleri dikkate alındığında bu ülkelerde sorunun çözümü için daha fazla gayret gösterilmesi gerektiği açıktır. Finansman sorununun en önemli sorun olduğu düşünülürse çözüm arayışlarının başlangıç noktasının da finansmana erişim konusu olduğu değerlendirilebilir. KOBİ'lerin özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki ağırlıkları (özellikle istihdam açısından) dikkate alındığında finansman sorunun çözümü daha da önemli hale gelmektedir.

Sonuç olarak KOBİ'lerin kaynak bulma sorunları ve finansal destek ihtiyacı en yüksek birimlerden olması, işletmelerin bu alana özel yatırım yapmalarını sağlayacak kadar önemli boşluklar oluşturmaktadır. Nitekim 2021 yılında faaliyete başlamayı planlayan bir yatırım bankası, kurulma gerekçesini desteklemeye en muhtaç alan olarak KOBİ'leri görmek olarak açıklamaktadır (Ceylan, 2020).

İKİNCİ BÖLÜM

İSLAMİ FİNANS AÇISINDAN MÜŞAREKE VE DÜNYA UYGULAMALARI

Kısaca ortaklık olarak ifade edilebilecek olan müşarekeye dayandırılarak geliştirilecek bir finansal aracın İslam fıkhı açısından uygunluğu önemli bir konudur. Bu nedenle çalışmanın bu bölümünde müşareke kavramı İslam fıkhı açısından incelenmiştir. Ayrıca müşarekenin Türkiye’de ve dünyadaki uygulamalarına değinilmiştir.

2.1. İslami Finans Açısından Müşareke Kavramı

Sözlük anlamı ortaklık olan ve meşruiyeti kitap, sünnet ve icmâ ile sabit olan (Çeker, 2020, s. 196) müşareke kavramı iki veya daha fazla kişi arasında sermaye, emek veya itibar ile yapılan ortaklığı ifade eder. Ayrıca yine iki veya daha fazla kişinin bir mal, hak veya menfaate ortak olmaları da müşareke kapsamına girmektedir (Gözübenli, 2010, s. 198). Dolayısıyla Gözübenli (2010)’nin yaptığı tanımın ilk bölümünden hareketle müşareke iki veya daha fazla kişi arasında meydana gelen ortaklığı, bu ortaklık neticesinde ticâret yapılmasını ve ortaya çıkacak kâr veya zarara tarafların ortak olmalarını ifade etmektedir. Müşareke, ortaklık paylarının bir defada ödenmesi şeklinde kurulacağı gibi ortaklık paylarının belirli dönemlerde ödenmesi şeklinde de uygulanabilmektedir.

Kur’an-ı Kerim’in net bir şekilde faizi yasakladığı bilinen bir gerçektir. Faizin yasaklanması nedeniyle, temelde faize bağlı olarak yürütülen günümüz kredi işlemleri İslami açıdan uygun görülmemektedir. Faiz yasakken ve kredi işlemleri mevcut haliyle İslami açıdan uygulanamazken finansman talepleri nasıl karşılanacaktır? sorusu önem kazanmaktadır. Bu noktada Kur’an-ı Kerim’in bu soruya cevap olarak somut bir öneride bulunmadığı ve cevabın temel ilkeler bağlamında muhataplara bırakıldığı yaklaşımı mevcuttur. Ayrıca tarihi bir incelemeyle Müslümanların bu soruya cevap olarak çeşitli ortaklık türleri geliştirdiği ve ortaklıkların kredi sisteminin sunduğu imkânları sağlayarak sorunlu yanlarını telafi ettiği söylenebilir (Orman 2016, s. 117-118).

Ticari faaliyetlerle ilgili Kur’an ve Sünnet’te yer alan ilkeler siyer/tarih kitapları ve fihhi mezheplerin kadim eserlerinde ayrıntılı bir şekilde yer almaktadır. Dahası tarih kitapları ticari ilişkilere dair birçok belgeyi ihtiva etmektedir. Ancak Kur’an’ın

borçların yazılması gerektiğine dair hükmüne (El-Bakara, 2/82) aykırı olarak ticari işlemlerin yeterince belgelendirilmediğine dair iddialar bulunmaktadır (Udovitch, 2019, s. 21). Bu eleştiri doğru olsa bile İslam'ın gelişi ile birlikte çerçevesi yeniden çizilen ticari faaliyetlere ilişkin ilkelerin günümüze kadar ulaşması ekonomik hayatı düzenlemek için yeterli sayılabilir.

İslam'dan önce Arap Yarımadası'nda ticari hayatta çeşitli ortaklık türlerinin var olduğu ve İslam'ın bu ortaklık türlerini ortadan kaldırmadığı bilinmektedir. Yani İslam çeşitli düzenlemelerle ortaklıkları yeniden tanımlamış ve sınırlarını belirleyerek daha sağlam bir yapıya kavuşturmuştur. Bununla birlikte ticari hayatın en önemli bileşeni olan faizin yasaklanması ticaret yapanlar için sermaye bulmada ortaklıkları ön plana çıkarmıştır. Hatta ortaklıklara o denli önem verilmiştir ki ortağa komşu anlamında *car* denilmiştir (Bal, 2015, s. 210-212).

Ortaklıklar İslam'la birlikte Arap Yarımadası'nda yayılmıştır. Bunda, üretim faktörlerinden sermayenin getirisi kabul edilen faizin yasaklanarak yerini ortaklıkların aldığı bir yapının etkisi olduğu söylenebilir. Çünkü faiz yasaklanınca sermayesi olmayanlar açısından ticâret yapmak için ya karşılıksız borç almak ya da ortaklık kurmak gerekecektir. Karşılıksız borcun dünyevi bir getirisinin olmadığı düşünüldüğünde ortaklıklar ön plana çıktığı söylenebilir (Bal, 2015, s. 222-223). Bir ekonomik düzende net servet oluşturabilmek için sermaye sahiplerinin servetlerini bankaya yatırmaları yetmez. Piyasanın etkinliğini artıracak şey bu sermayenin serveti arttırıcı projelere dönüştürülmesidir (El Diwany, 2011, s. 148-152) ve bunun en önemli yollarından biri de müşareke uygulamalarıdır. Çünkü servet oluşturma, sermaye sahiplerinin ticari bir fikre sahip olanları desteklemelerini gerektirmektedir (El Diwany, 2011, s. 169) ve bu durum İslam ekonomisinin temel karakterini yansıtmaktadır. Khan (2017)' göre, İslam'ın genel ruhu, insanın sahip olduğunu ya kullanması -ki bu durum israfın yasaklanmasıyla sınırlandırılmaktadır- ya da başkalarının kullanması için piyasaya aktarılmalıdır. Sermayeyi bir yatırıma veya ekonomik faaliyete dönüştürmeden sırf biriktirme arzusu, esasen İslam'ın öngörmediği bir tutumdur. Karakoç (2016) da sermayeyi saklayarak ticaret dışında tutmayı teklif etmeyen İslam'ın bunu ya bizzat ya da çeşitli ortaklıklar yoluyla yatırıma dönüştürmeyi istediğini belirtmektedir. Çünkü paranın ya da sermayenin ekonomiye kazandırılmadan saklanması potansiyel faiz ortamı oluşturmaktadır.

İslam, alışverişte tarafların haklarını korumayı esas almıştır. Kâr ve zarar ortaklığına dayanan müşarekede de bu kural geçerlidir. Yani müşareke uygulamasında sermaye koyan tarafların hakları sözleşmeye eklenerek koruma altına alınır (Alrifai, 2017, s. 178) ve sözleşmelerde asıl olan adalettir (El Cevziyye, 2013, s. 19). Kâr ve zarara katılarak yapılacak ortaklık İslami ticaret ilkeleri açısından adalete daha uygun ve verimli bir uygulama olarak değerlendirilirken günümüz ticaret şartlarında temel kurallara bağlı kalarak yeni ortaklık türlerinin geliştirilmesi mümkündür. Nitekim fihhi açıdan ortaklık sözleşmelerinin genel çerçevesi geliştirilmeye müsait olarak basit ilkeler içermektedir (Köse, 2018, s. 1).

Esasında günümüzde ekonomik yapının temel unsurunun faiz olduğu açıktır. Liberal bakış açısıyla ekonominin faizsiz olamayacağına inancın güçlü olduğu söylenebilir (Karaman, 2019, s. 16). Günümüzde tasarruf etmenin ve borç vermenin belirleyicilerinden birinin faiz beklentisi olduğunu söylemek mümkündür. Yani tasarruf sahibi bankalara tasarrufunu yatırdığında ve bankalar ihtiyaç sahibi bireyler ve işletmelere borç verdiğinde bundan faiz geliri beklemektedir. Çünkü faiz paranın kirasıdır. Dolayısıyla herhangi bir kazanç olmadan tasarrufu bankalara ve dolayısıyla ekonomik sisteme aktarmanın gerekçesi kalmayacaktır. Bu noktada müşareke ya da kâr-zarar ortaklığı uygulaması tasarrufların ekonomik sisteme aktarılması durumunda tasarruf sahiplerinin kazanç elde etmelerini ve ekonomik sistemin İslami ilkelere uygun olarak devamını sağlayacak önemli bir araç olarak değerlendirilebilir. Bu yönüyle müşareke, faizin önemli bir alternatifidir. Diğer taraftan işletmelerin konvansiyonel bankalardan faiz ödeyerek finansman sağlaması üreteceği mal veya hizmetlerin fiyatlarına maliyet olarak yansıtacak, bu durum işletmelerin rekabet güçlerini zayıflatacaktır. Ortaklık temelli uygulamalar sayesinde modern ekonomik düzenin sunduğu ekonomik çıkarı temel hedef edinme güdüsü paylaşım ve helal dairede kalma gibi değerlerle tadil edilerek hem tasarruf sahiplerinin hem de işletmelerin yararlanacağı bir düzen oluşturulmuş olacaktır (Köse, 2018, s. 3-4).

Müslümanların güçlü bir finansal yapıya sahip olmaları için dayanışma kültürünün gelişmesine ihtiyaç vardır. Ortaklık uygulamaları da dayanışmanın geliştirilmesine fırsat sunabilir. Ayrıca ekonomik gelişmenin vazgeçilmezlerinden olan üretimin artırılmasına da katkı sunma potansiyelleri vardır. Dayanışma kültürünün gelişmesi ve ortaklıklar yoluyla üretimin artırılması servetin sadece

zenginler arasında dolaşan bir güç olmaması gerektiğine dair Kur'anî hüküm (El-Haşr, 59/7) ile de uygundur. Bu durum sermayenin baskı aracı olmasını engellemeye dönük olarak değerlendirilmektedir (Köse, 2018, s. 9-10).

Sermayenin baskı aracı olmanın aksine finansal sistem aracılığıyla gerçek hayatın ve özellikle sanayinin hizmetine sunulması gerekir (El Diwany, 2011, s. 57). Müşareke uygulamaları sayesinde sermayenin küçük işletmelere aktarılması ile servetin tabana yayılması mümkün olacaktır. İslami açıdan faizin alternatifinin ticâret olduğu (El-Bakara, 2/275) ve yine Köse (2018) tarafından ticâret dünyasının yasak ağacı olarak ifade edilen faizin alternatiflerinden birinin ortaklık olduğu düşünülürse müşareke uygulamalarının geliştirilmesi alternatif bir ekonomik sistemin kurulmasında önemli bir rol oynayacaktır.

Karakoç (2016)'un ifadesiyle İslam, insanı ekonomiye değil ekonomiyi insana bağlamıştır. Ancak günümüz kapitalist ekonomi dünyasında ekonomik çıkarlar ön planda tutulmakta, bu da karşılıksız borç vermeyi zorlaştırmaktadır. Karşılıksız borç vermenin zorluğu düşünüldüğünde uygulanabilirlik açısından faizin alternatifi kâr-zarar ortaklığıdır denilebilir. Bu noktada Hz. Peygamber'in ortakların birbirlerine ihanet etmemesi durumunda Allah'ın ortakların üçüncüsü olduğunu ifade ettiği hadisi ortaklığın önemine delil sayılabilir (Köse, 2018, s. 18). Yine üretime ve bölüşmeye yapacağı etki nedeniyle ortaklıkların faiz temelli finansal sisteme alternatif olacağı ve İslami ilkelere dayalı bir ekonomik düzende hayati bir rol oynayabileceği düşünülebilir (Usmani, 2002, s. 1).

İslam ekonomisi ilkeleri çerçevesinde müşarekenin birçok faydası sayılabilir. Ortaklıklar yoluyla büyük sermayelerin oluşması ve bunun üretime olumlu etkisi bu faydalardan biridir. Bununla birlikte İslami bir ekonomide risk almadan ticari kazanç sağlamak mümkün olmadığından bu durum adil gelir dağılımını teşvik edici özellik taşımaktadır (Ben Jedidia, 2017, s. 102). Dolayısıyla müşareke üretime olduğu gibi dağıtıma da kapsamlı etkisi bakımından gelir dağılımına olumlu katkı yapabilir (Usmani, 2002, s. 17). Ayrıca işletmelerin borçlanarak ve karşılığında faiz ödeyerek faaliyetlerini devam ettirmelerine karşılık müşareke gibi uygulamalar ile öz kaynak kullanarak finansman sağlama mümkündür. Böylece müşareke finansal krizlerin nedenleri arasında gösterilen borca dayalı finans sisteminin ortaya çıkardığı sorunları da giderme potansiyeline sahiptir. Bu durum günümüz finans sisteminin eksikleri

arasında gösterilen etik ve sosyal değerleri giderme hususunda müşareke gibi uygulamaların artmasına katkı sunabilir (Alrifai, 2017, s. 301).

Müşarekenin faydaları ile birlikte diğer finansal araçlar gibi risk barındırdığı söylenebilir. Kâra ve zarara katılmayı esas alan müşareke uygulamasının barındırdığı risk, aslında günümüz finans sistemindeki uygulamalarda da mevcuttur. Döviz veya bir hisse senedine yapılan yatırımdan, türev ürünlere veya emeklilik fonuna yapılan yatırımlara kadar finansal yatırımlarda riskler mevcuttur (Alrifai, 2017, s. 188). Dolayısıyla müşarekenin sırf risk barındırdığı için uygulanmaması makul görünmemektedir. Bu durumu, Abedifar vd. (2013)' nin geleneksel ve İslami bankaları incelediği çalışması desteklemektedir. Nitekim bu çalışmada Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelerde küçük İslami bankaların kredi risklerinin geleneksel bankalara göre daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Diğer taraftan bankacılık risklerinden likidite riskinin de İslami bankacılıkta müşareke uygulamalarının yoğunlaşmasıyla azalacağı beklenebilir. Çünkü öz sermayesi ile veya banka müşterilerinden zarara katlanmayı içerecek şekilde fon toplayan katılım bankalarına yatırılan fonların geri çekilmesi için baskı azalacaktır.

Ayrıca bankaların ve bu bankalara mevduatlarını yatıran tasarruf sahiplerinin riskin paydaşı olması durumunda hem tasarruf sahipleri *iyi bankayı* hem de bankalar *iyi müşteriyi* seçmede daha dikkatli olacak ve bu durum piyasa disiplinine olumlu katkı yapabilecektir. Böylece riskten kaçınmaya meyilli mevduat sahiplerinin sermayelerini bankalarda tutmak istememeleri eğilimi azaltılarak sermayelerin daha az riskli varlıklara yatırılmaları sağlanabilir (Chapra, 2018, s. 124). Müslüman bir toplumda risk almadan biriktirilen sermaye zekât ile azalacağından böyle bir toplumda mevduat sahiplerini risk paylaşımı uygulamalara yönlendirmek daha kolay olabilir. Günümüz finans sisteminde yaşanan krizler göstermektedir ki faizli vadeli mevduatlara yatırılan sermayeler de finansal krizler nedeniyle ödenmeme riski taşımakta hatta yönetimler daha büyük krizlere dönüşmesin diye bankaların batmasına izin vermeyerek riski krizden sorumlu olmayan vergi verenlere aktarmaktadır.

Kâr ve zarara katılım esasına dayanan müşareke gibi yatırım sözleşmelerinin aksine mübadele sözleşmelerinin (murabaha ve icâre gibi) yoğun olarak kullanılması tartışmaya konu olmaktadır (El Diwany, 2011, s. 227). Müşarekenin yeterince uygulanmamasının risk boyutu ile beraber çeşitli sebepleri bulunmaktadır. Usmani

(2002), faiz temelli finans sistemine alternatif olacak İslami finansın en önemli enstrümanlarından olan müşarekenin İslami bankalar tarafından İslami finans felsefesine uygun olarak yeterince uygulanmadığını ve bunda devlet desteğinin yetersizliğinin rol oynadığını ifade etmektedir. Dolayısıyla kâr ve zarar ortaklığı olarak da ifade edilebilecek müşareke sisteminin kamu otoritesinin de desteğiyle geliştirilmesi İslami finans bağlamında önem arz etmektedir. Bu kapsamda küçük miktardaki sermayelerin İslami bankalar aracılığıyla ortaklığa ve yatırıma dönüşmesi ekonomik gelişmeye ve dahi kalkınmaya katkı sunabilecektir.

Burada müşareke ile ilişkili olan *daman* kavramına da değinmek yerinde olacaktır. Sorumluluk olarak ifade edilebilecek daman, sermaye koyarak ortaklık oluşması durumunda tarafların kâr veya zarar konusunda sorumluluğu/riski üstlenmesini ifade eder (Köse, 2018, s. 19). Riskin paylaşılmadığı bir ortaklık İslami açıdan sorunlu bir durumdur. İslam ekonomisi açısından bir diğer önemli kavram da *ğarar*'dır. Belirsizlik olarak ifade edilebilecek *ğarar*'ın müşareke sözleşmelerine de uyarlanması önem arz etmektedir. Ortakların her birinin kârdan ne kadar pay alacaklarının açıkça belirtilmiş olması gerekir.

İslam tarihi incelendiğinde ortaklık kavramı çerçevesinde en çok uygulanan ortaklık tipi *inan ortaklığı*'dır. İnan ortaklığı sermaye payı, kâr veya zarara katılım oranı ve tarafların ortaklıkta tasarruf yetkisi açısından eşitlik şartının olmadığı ortaklık türüdür (Köse, 2018, s. 20). Fıkıhçıların ana çerçevesini çizdiği, iktisatçıların ayrıntılarını belirlediği ve karar mercilerinin kurumsal yapıları oluşturduğu (Köse, 2018, s. 20) bir ortamda ister inan ortaklığı olsun ister diğer çeşitleri ile olsun müşareke uygulamaları ile ekonomik gelişme sağlanabilir. Nitekim altın ve gümüşün biriktirilip Allah yolunda harcanmamasının kınanması (El-Tevbe 9/34) tasarrufların ekonomik sisteme aktararak üretime dönüştürülmesi şeklinde yorumlanabilir. Çünkü sermayenin meşru alanlara aktararak Müslümanların faydasına olacak şekilde kullanılması en nihayetinde ibadet hükmünde değerlendirilebilir. Bunun gerçekleştirilmesinin önemli bir yolunun da müşareke uygulamaları olduğunu ifade etmek mümkündür. Müşarekenin ekonomik boyutuyla ilgili yapılan açıklamalara ilave olarak kardeşlik hukukunun güçlendirilmesi bağlamında manevi bir boyutu olduğunu da ifade etmek gerekir. Müslümanların kardeşliğine vurgu yapan ilahi buyruk (El-

Hucurat 49/19) ortaklık esaslı bir ekonomik yapıda daha mümkün olabilir (Orman, 2016, s. 174).

2.1.1. Müşareke ile İlgili Kur’ani Deliller

Kur’an-ı Kerim’de ticari ortaklıklar ile ilgili geniş bilgilere yer verilmemiştir. Ancak ortaklıkların nasıl olması ve ortakların nasıl davranması gerektiğine dair ayetler bulunmaktadır. Örneğin Sâd suresi 24. Ayette şöyle buyurulmaktadır: “*Dâvûd şöyle dedi: “Senin koyununu kendi koyunlarına katmak istemekle doğrusu sana karşı haksızlık etmiştir. Zaten aralarında **ortaklık** ilişkileri bulunanların çoğu birbirine haksızlık ederler; yalnız iman edip dünya ve âhiret için yararlı işler yapmakta olanlar böyle değildir; ama onlar da o kadar az ki!” Dâvûd (böyle bir temsil ile) kendisini sınıdığımızı anladı. Bunun üzerine rabbinden kendisini bağışlamasını dileyerek secdeye kapandı ve bütünüyle O’na yöneldi.*” (TDİB Meali, Sâd/24). Bu ayette ortaklık ilişkilerinin tamamının yerilmemesi meşru çerçevede ortaklıklar kurulabileceği kanaati oluşturabilir. Burada ortaklıkların başarısı için iman ehli olup ilahi ölçülerde yararlı işler yapmayı benimsemiş kişilerin varlığı önemli bir konudur. Bu nedenle İslam ekonomisinin başarısında sadece sistemi tasarlamak ve uygun araçlar üretmek yetmeyecektir. İlave olarak sistemi benimseyecek bir toplumun inşasının gerekli olduğu söylenebilir.

Başka bir ayette ise şöyle buyurulmaktadır: “*Yapacakları vasiyetten ve borçtan sonra, eşlerinizin, çocukları yoksa bıraktıklarının yarısı sizindir. Çocukları varsa bıraktıklarının dörtte biri sizindir. Çocuğunuz yoksa sizin de, yapacağınız vasiyetten ve borçtan sonra, bıraktığınızın dörtte biri onlarındır. Çocuğunuz varsa bıraktığınızın sekizde biri onlarındır. Eğer bir erkek veya kadının, annesi, babası ve çocukları bulunmadığı halde malı (diğer) mirasçılara kalırsa ve bir erkek yahut bir kız kardeşi varsa, vasiyetten ve borçtan sonra her birinin payı altıda birdir. Bundan fazla iseler üçte bire **ortaktırlar**. Kimse zarar görmesin; Allah’ın hükmü budur. Allah her şeyi bilendir, hilim sahibidir*” (TDİB Meali, Nisa/12). Miras taksimi ile ilgili hükümleri barındıran bu ayette de direkt ticari ortaklıklarla ilgili bir hüküm olmamasına rağmen ortaklığın meşruiyetine dair işaretler bulunmaktadır.

Sınırlı sayıdaki bu ayetler ışığında Kur’an’da ortaklıkların yasaklanması ile ilgili açık hükümler bulunmaması nedeniyle ortaklıkların diğer temel ekonomik ilkelere aykırı olmamak kaydıyla kurulabileceği çıkarımı yapılabilir.

2.1.2. Müşareke ile İlgili Sünnet'ten Deliller

Yukarıda belirtildiği üzere müşareke ile ilgili ayetler az sayıdadır. Benzer şekilde sünnette de müşarekeye dair atıflar sınırlı sayıdadır. Yani müşarekenin nasıl kurulacağı, nasıl devam ettirileceği ve nasıl sonuçlandırılacağına dair çokça hadis bulunmamaktadır. Müşareke ile ilgili bir hadiste şöyle buyurulmaktadır: “*Üç ticâret muamelesinde bereket vardır. Bunlar; vadeli satış, müfavaza ortaklığı ve satmak için değil de yemek için buğdayla arpayı karıştırmaktır*” (İbn Mâce, “Ticârât”, 63). Başka bir hadiste de şöyle buyrulmaktadır: “*İki ortak birbirlerine hıyanet etmedikleri sürece, üçüncüsü benim. Eğer onlar birbirlerine hıyanet ederlerse, ben aralarından çekilirim*” (Ebu Davut, “Büyu”, 26). Yine ortaklıklarla ilgili şöyle bir hadis mevcuttur: “*Allah'ın kudret eli, ortaklar birbirlerine hıyanet etmedikleri sürece, onların üzerindedir*” (Ebu Davud, “Büyü”, 12).

Müşarekeye dair sınırlı sayıdaki ayet ve hadisler ışığında İslam âlimleri ticaretle ilgili açık emir ve yasaklardan hareketle çeşitli içtihatlar geliştirmişler ve bunu İslam peygamberinin (S.A.V.) "Müslümanlar kendi aralarında belirledikleri şartlara uyarlar" (Buhârî, “İcâre”, 14) hadisi gereğince *sözleşme serbestisi* kavramı çerçevesinde gerçekleştirmişlerdir. Bu durum, Orman (2016)'ın ekonomik hayatta finansman ihtiyaçlarının karşılıksız borç dışında nasıl karşılanacağı sorununa dair Kur'an ve sünnetten açık nasların bulunmaması yaklaşımı ile uyumlu olduğu kanaatini güçlendirmektedir.

2.1.3. Fıkhi Açıdan Müşareke

İbn Rüşd (2015), fıkhi mezheplerin içtihatlarını mukayeseli olarak incelediği Bidayet'ül Müctehid ve Nihayet'ül Muktesid eserinde fukahanın icmâ ettiği ortaklık türlerini dört grupta toplamıştır:

- 1-Şirket-i İnan (Sermaye Ortaklığı)
- 2-Şirket-i Ebdan (İş Ortaklığı)
- 3-Şirket-i Müfavada (Yetki Ortaklığı)
- 4-Şirket-i Vücuuh (Kredi Ortaklığı)

Bu dört ortaklık türlerinden cevazında ittifak olan ortaklık türü Şirket-i İnan, yani sermaye ortaklığıdır. İbn Kudame (2015) ise ortaklıkları Emlak ve Ukud ortaklığı

olarak iki ana başlık altında, Ukud ortaklığını İnan, Ebdan, Vucuh, Mudarebe ve Mufavada ortaklığı olmak üzere beş başlık altında incelemiştir.

Fıkıh literatüründe ortaklıklar başka sınıflandırmalara da tabi tutulmuştur. Örneğin günümüz fıkıhçılarından Orhan Çeker (2020)'e göre İslam hukukunda ortaklıklar temel olarak 3 türdür:

Şirket-i İbahe: Kimsenin mülkiyetinde olmayan, herkesçe kullanılması mubah olan şeylerde ortaklık.

Şirket-i Mülk: Mülk edinme şekillerinden biriyle ya da farklı kimselerin mallarının karışmasıyla oluşan ortaklık.

Şirket-i Akit: Emek ya da sermayenin iki veya daha fazla kişi tarafından kazanç sağlamak için bir araya getirilerek yapılan sözleşmelerle oluşan ortaklıklardır (Çeker, 2020, s. 197-200)

Bu tasnifler dışında fıkıhçılar müşareke başlığı altında Şirket-i Emval ve Şirket-i A'mal gibi kavramlarına da değinmektedirler. Bu çalışma ile yakından ilgili olması bakımından Şirket-i Emval ve Şirket-i İnan'ı incelemek faydalı olacaktır.

Şirket-i Emval: Çeker (2020)' e göre Şirket-i Emval, birden çok kişinin işletip kâr elde etmek amacıyla sermaye koyup elde edilecek kârı belirli şartlarla paylaşmak üzere yaptıkları ortaklık sözleşmesidir. Bu tanıma göre Şirket-i Emval, Şirket-i Akit' den farklı olarak emek ortaklığını kapsamamakta, sadece sermaye ortaklığını içermektedir.

Şirket-i Emval sözleşmesinde ortaklar sermayelerini peşin olarak teslim etmek durumundadır. Yani başkasında olan bir alacak ortaklığa sermaye olarak konulamamaktadır. Sermaye koyan ortak ayrıca emek de koyarsa bu durumda kâr yüzdesi artabilir. Ancak İmam Şafii ve Hanefi âlimlerden İmam Züfer emek koyarak kârdan daha fazla hisse almayı meşru görmemişlerdir (Çeker, 2020, s. 203-205). Burada alacağın sermaye olarak konulamaması ile ilgili İslami Finans Kuruluşları Muhasebe ve Denetim Kuruluşu (AAOIFI)'nun standardına değinmekte fayda vardır. AAOIFI (2015)'nin 12. Standardının 3/1/2/4. Maddesine göre alacak bir varlığa dayalı ise ortaklığa sermaye olabilir. Ancak alacak bir varlığa dayalı değilse ve sadece bir alacak olarak sermayeye dâhil edilmek istenirse bu caiz değildir. Yine AAOIFI (2015)'nin 12. Standardının 3/1/2/1. Maddesine göre ortakların anlaşmış olmalarına

bağlı olarak ve değeri belirlendikten sonra nakdi olmayan menkul ve gayrimenkul malların sermaye olarak kabul edilmesi caizdir.

Şirket-i İnan: Bu ortaklık türü gerçek hayatta en çok karşılaşılan ortaklıklardandır. Çünkü bu tür ortaklıkta sermaye eşitliği aranmamakta ve buna bağlı olarak kâr ve zarar dağılımı farklılaşabilmektedir (Chapra, 2019, s. 224; Çeker, 2020, s. 213). Udovitch (2019)' e göre Şafii mezhebinde kısıtlayıcı bakış açısı ve katı kurullarla birlikte Şirket-i İnan meşru görülen bir ortaklık türüdür. İbn Kudame (2015) ise inan şirketinin nakit sermaye ile kurulabileceğinde ihtilaf olmadığı ancak ticari mallar üzerine bir ortaklığın caiz olmayacağını belirtmektedir. Devamında inan şirketinde sermayenin meçhul, gaip ve borç olmaması gerektiğini vurgulamaktadır.

Fıkhi açıdan ortaklıklarda kâr oranlarının sermaye oranlarından farklı bir şekilde belirlenmesi konusunda farklı içtihatlar bulunmakla birlikte zararın sermaye oranında olması gerektiğine dair ortak bir anlayışın olduğu söylenebilir. Ancak zararın dağılımı ile ilgili bu genel anlayışın aksine zararın da farklı oranlarda belirlenebileceğini ve sermaye ile aynı oranda olması gerektiğine dair genel anlayışın dini bir temelini olmadığı ifade edilmektedir (Aktepe, 2017, s. 107).

Ortaklık sözleşmeleri genel olarak şu esaslar üzerine bina edilir (Çeker, 2020, s. 200-203):

- 1- Ortaklar birbirlerinin vekili konumundadır.
- 2- Kâr, yüzde hesabı ile belirlenir¹.
- 3- Ortaklığın malları, ortaklar açısından emanet hükmündedir.
- 4- Ortaklar sermaye, emek ya da zaman harcayarak kâra ortak olurlar.
- 5- Ortaklık sözleşmeleri gayr-i lazım vafına sahiptir. Yani ortaklar tek tarafı olarak ortaklıktan ayrılabilirler. Diğer ortağın/ortakların onayı gerekmez. Diğer ortakların ortaklığın bozulmasından zarar görmeleri söz konusuysa ortaklığın sonlandırılması ertelenebilir.
- 6- Ortaklık konu bakımından meşru bir faaliyeti içermelidir.

¹ İbn Teymiyye (2001), Hisbe isimli eserinde ortaklığın üçte bir veya yarım gibi oransal bir dağılımla oluşacağını ifade eder ve bu durumda kârın sabit bir tutar olarak belirlenmesinin adalete aykırı olacağını ekler (s. 42).

Müşareke sözleşmeleri ile ilgili bu şartlar dışında fihhi mezhepler konuyla ilgili farklı içtihatlarla bulunarak, müşareke sözleşmelerini ayrıntılı bir şekilde incelemişlerdir. Uygulamada katılım bankaları bu fihhi mezheplerin içtihatlarına dayalı olarak yeni uygulamalar geliştirmektedirler. Ancak yeni uygulamalar geliştirilirken her bir fihhi mezhebin bir içtihadını alıp karma bir yapı oluşturmak (telfik) uygun görülmemiştir (Khan, 2008, s. 13).

Belirli esaslara bağlanmış ortaklık sözleşmelerinde ayrıca ortaklığın kurulmasını engelleyen bazı hükümler de bulunmaktadır. Bu kapsamda temel dört yasağın bulunduğunu söyleyebiliriz (Bal, 2015, s. 220-221):

- 1- Haram kılınmış bir mal ticaretinin yapılamaması,
- 2- Sözleşmelerin faiz veya faiz şüphesi bulunan hükümler içermemesi (Örneğin, ortaklardan birine sabit bir kazanç hükmü yasaklanmıştır),
- 3- Sözleşmede aldatma olmaması; tam bir güvene dayanması,
- 4- Sözleşmenin belirsiz hükümler içermemesi.

İslam hukukunda sermaye birleşmeleri kâr amaçlı birleşmeler, kâr amacı olmayan birleşmeler (vakıf, dernek gibi) ve toplumun tamamının sahip olduğu kamu ortaklıkları gibi birleşmelerden oluşur. Tek başına iken ekonomik bir değer oluşturma gücüne sahip olamayan sermayeler kâr amaçlı ortaklıklar sayesinde bir araya gelir ve yatırıma dönüşebilirler (Habergetiren, 2015, s.144-145). Bu noktada mudarebe ile müşareke arasındaki fark temelde, ortaklıkların hem yönetim hem de para ile mi kurulacağı yoksa sadece bunlardan sadece biriyle mi kurulacağı ile ilgilidir (Chapra, 2019, s. 217). Kâr amaçlı ortaklıklar temel olarak mülk ortaklığı ve sözleşme ortaklığı olarak iki guruba ayrılabilirler. Mülk ortaklığı, veraset yoluyla oluşabileceği gibi ortaklaşa bir malı satın alarak veya bir malın birden fazla kişiye ortak olacak şekilde bağışlanmasıyla da oluşabilmektedir. Sözleşme ortaklığında ise taraflar sermayelerini veya mudarebe sözleşmesinde olduğu gibi emeklerini koyarlar (Habergetiren, 2015, s.146-147).

İslam, öngördüğü ekonomik düzenin üzerine inşa edilmesi gereken iki temel kaynağa vurgu yapar: hukuk (fikih) ve maneviyat (Mevdudi, 2016, s. 137). Burada temel ilkelere bağlı kalarak fıkıhçıların yapacağı yeni içtihatlar ve Müslümanın mü'mine dönüşmesi süreci, yani maneviyatın güçlenmesi sürecinin sağlıklı

yürütülmesi müşareke dâhil diğer İslami finans yöntemlerinin başarısına katkı sağlayabilir. Bu başarı doğal olarak hem tasarruf sahiplerini, hem katılım bankalarını hem de girişimcilerin bu iki kaynağa bağlı kalmalarına bağlı olacaktır.

Sağlam ahlaki ve hukuki temellere oturtulmadığında ortaklıkların başarılı olmasını beklemek zordur. Effendi ve Pratiwi (2017), Kur'an-ı Kerim'de bulunan Sâd suresinin 24. ayetini ortaklığın zorlukları ve ortaklığın başarılı olması için gerekli temel kriterler için bir delil olarak sunmaktadır. Günümüz finans sisteminin bir takım hukuki düzenlemelere tabi olmakla birlikte ahlaki değerler içermemesi ve bu değerlerin hukuki metinlere eklenememesi tartışılmaktadır. Bu nokta İslami finansın ya da daha genel anlamda İslam ekonomisinin farkını ortaya koymaktadır. Çünkü İslami finans faiz, belirsizlik (garar) ve spekülasyon içeren işlemleri yasaklarken aslında ahlaki ilkeler sunmaktadır. Dolayısıyla ortaklıkların başarısı için de iman ve ahiret inancı çerçevesinde ahlaki ilkelere bağlı kişiler ve kurumlar gereklidir. Faizle borç verenin kazancının garanti edildiği, borç alanın zarar bile etse faizi ödemek zorunda olduğu bir sistemin aksine ortaklık sayesinde kâr veya zararın her iki tarafa yansıdığı bir sistemin daha adil olacağı açıktır. İslam'a göre taraflardan birinin kârının diğerinin zararına sebep olabilecek şekilde düzenlenmiş bir ekonomik düzen helal görülmemiştir. Nitekim Nisa Suresi 2-29 ve 30 ayetler buna işaret etmektedir (Mevdudi, 2016, s. 138).

Müslümanın sahip olduğu malı İslami kurallar çerçevesinde kullanma serbestisine sahip olduğu söylenebilir. Ancak bu hak, katı bir şekilde uygulandığında dayanışma azalabilir. Bu durumdan doğal olarak müşareke gibi uygulamalar ve dahi ekonomik düzen olumsuz etkilenecektir (Hasanuzzaman, 2017, s. 33). Söz konusu olumsuzluğun giderilmesi bağlamında İslam hukukunda çeşitli akit türleri geliştirilmiştir ve bu akitlerin kullanılması ile kurulacak ilişkiler üretimi ve yatırımı geliştirebilir.

Kur'an-ı Kerim'de Müslümanları sadakaya, infaka ve dayanışmaya teşvik eden ayetler aslında yukarıda ifade edilen muhtemel sorunları ortadan kaldıracı bir etkiye sahiptir denilebilir. Ancak burada Müslümanın sadaka, infak veya karşılıksız borç verme dışında sermayelerini yatırıma dönüştürüp kâr elde etme isteklerini karşılayacak bir ekonomik sistem önem kazanmaktadır. İşte bu noktada mudarebe veya müşareke

gibi ortaklık uygulamaları geliştirmek ve başarılı bir şekilde uygulamak önem kazanmaktadır.

Adalet düşüncesinin diğer alanlarda olduğu gibi ekonomik hayatta da gerçekteşmesi bakımından servetin belirli kişilerde toplanıp yine bu kişiler arasında el değiştiren bir şey olmasını reddeden İslam (Duri, 2014, s. 88) bu servetin ya servet sahipleri eliyle veya servet sahiplerinin başka bir kişiyle ortaklık yoluyla ticârete dönüşmesini hedeflemektedir diyebiliriz. İslami açıdan servetin oluşturulması ve dağıtımına ilişkin yöntemlerin sabit ilkelerin varlığı ile beraber fıkıh zemininde zamana bağlı olarak değişebileceğini söylemek mümkündür (Mevdudi, 2016, s. 51).

Mevdudi (2016)'ye göre elde edilecek servet veya kazanç harcama, kâr elde etmek için bir yatırıma dönüştürme ve son olarak tasarruf etme amacıyla kullanılabilir. Yatırıma dönüştürülecek kazanç ya bizatihi servet sahibinin girişimiyle ya da ortaklık sayesinde gerçekleştirilecektir. Müşareke yöntemi de, servetin ekonomik sisteme kanaliz edilmesinde önemli bir yöntem olarak fırsat sunmaktadır. Günümüzde finansal sistemin ortaklık temelli veya öz sermaye odaklı işlemlerini sağlamak günümüz finans sisteminde daha önemli hale gelmektedir. Çünkü borç verenlerin borcun ve buna bağlı olarak oluşacak faizin ödenmesi için gerekli teminatları almak dışında sağlanan finansın verimli yatırımlara dönüşmesini pek hesaba katmamaktadır. Ancak ortaklık temelli uygulamaların geliştirilmesi finansman sağlayan tarafı kâra ve zarara dâhil edeceği için kaynakların kullanımında disiplini artırıcı etki yapacaktır (Chapra, 2017, s. 164). Tasarruf sahiplerinin tasarruflarının zekât yoluyla azalmaya meyilli olduğu ve bu şekilde pasif bekleyen tasarrufu İslam'ın onaylamadığı bilinmektedir. Bu tasarrufların çeşitli risk ve vadedeki yatırım imkânları ve bunlara kolay erişim (Chapra, 2017, s. 168) ile daha verimli projelere aktarılacağı modeller geliştirmek İslami finansın başarısı için elzemdir. Müşareke uygulaması, finansman sağlayan sermaye sahibinin işin varlıkları ile ilgili rehin hakkı sağlamadığından finansörün ortaklık yapılan işi veya projeyi daha dikkatli bir şekilde incelemesine neden olabilecektir (Chapra, 2019, s. 49).

2.2. Günümüz Müşareke Uygulamaları

İslami ilkelere uygunluğu konusunda İslam âlimleri arasında ittifak olduğu söylenebilecek uygulamalardan biri olan müşarekenin yaygınlaştırılması katılım bankalarının faaliyetlerini daha da *İslamileştirebilir*. Çünkü uygulayıcılar ve modeller

titizlikle seçilmediğinde İslami ekonomik sistem zarar görebilir (Karaman, 2019, s. 18). Bu nedenle katılım bankaları varlıklarını dayandırdıkları ilkelere uyma noktasında ortaklık temelli uygulamaları daha fazla kullanmalıdırlar. Özellikle faizden dini gereklilikler nedeniyle kaçınan müşterilerine finansman sağlamayı ilan eden katılım bankalarının murabahaya yoğunlaşmaları veya müşareke ve mudarebe uygulamalarında banka açısından kârı sabitleyip zararı ortağa yükleyecek uygulamaların varlık gerekçelerine uygun olmadığı söylenebilir (Hasanuzzaman, 2017, s. 11)

Ahmed (2011), şeriatın maksatlarına uygunluk bakımından İslami finans ürünlerini incelediği çalışmasında bu ürünleri üç başlıkta incelemiştir: Sözde İslami ürünler, şer'i uyumlu ürünler ve şer'i esaslı ürünler. Sözde İslami ürünler yapı bakımından İslami sayılabilirken özü itibariyle ve sosyal ihtiyaçları giderme bakımından İslami finans ilkelerine uymamaktadır. Acil finansal ihtiyaçların karşılanabilmesi için şeriata uygun ürünler bulunmasına rağmen hile ile kullanılan teverruk ve teverruke dayalı türev ürünler bu gruba girmektedir. Şer'i uyumlu ürünler ise yapı ve öz itibariyle şeriata uygun olup sosyal hedefleri karşılama bakımından başarısızdırlar. Yüksek düzeyde sermaye gerektiren yatırımlar için fon sağlayan bu ürünler mikro düzeyde girişimler için yeterince finansman sağlayamamaktadır. Büyük ve yıllara yaygın inşaat projelerin finanse edildiği müşareke finansmanı buna örnek verilebilir. Son olarak şer'i esaslı ürünler ise yapı, öz ve sosyal hedefler bakımından İslami finansman ilkeleriyle uyumlu ürünlerdir. Bu ürünler yapı ve öz bakımından İslam hukukuna uygun ve toplumun tüm kesimlerinin finansman ihtiyaçlarını karşılayacak özelliktedirler. Faizsiz mikro kredi finansmanı, azalan müşarekeye dayalı konut ve makine finansmanı bu tür ürünlere örnek olabilir.

Yukarıda tasnif edilen İslami finans ürünleri bağlamında incelendiğinde katılım bankalarının yoğun olarak kullandığı mevcut finansman yöntemleri (Murabaha, İhracat-İhracat Finansmanı, Kredi Kartı İşlemleri vb.) ittifakın aksine çeşitli ihtilafları barındıran özellikler taşımaktadır ve şer'i uyumlu ürünler kategorisine girdiği söylenebilir. Bu durum Terzi (2013)'nin ifadesiyle *kitabına uydurma* kavramı çerçevesinde eleştirilmeye devam edecektir. Bunun önüne geçmek adına katılım bankalarının varlık nedenlerine uygun olarak konvansiyonel banka sahiplerine veya

sermayedarlarına göre zararı veya daha az kazancı göze alacak bir anlayışa sahip olmaları beklenebilir (Albayrak, 2019, s. 58).

İslam ekonomisinin ahlaki temelleri bağlamında daha uygun kabul edilebilecek olan müşareke uygulamaları kısıtlı düzeyde uygulanmaktadır (Asutay, 2012, s. 102-103 ; Yustiardi vd., 2020: s. 39). İslami Finans Hizmetler Kurulunun (IFSB) yayınlamış olduğu 2020 yılı verileri bu durumu destekler niteliktedir.

Tablo 2.1: İslam Ülkelerinde Müşareke Uygulaması

Ülke	Toplam İslami Finans İçerisinde Müşarekenin Oranı (%)
Malezya	9,36
Endonezya	26,20
İran	51,00
Suudi Arabistan	0,18
Sudan	5,82
Afganistan	0,42
Bangladeş	0,64
Irak	9,41
Pakistan	24,21
Libya	0
Nijerya	0
Umman	0
Ürdün	0
Kazakistan	0
Birleşik Arap Emirlikleri	0
Katar	0
Filistin	0
Lübnan	0
Kuveyt	0
Brunei	0
Mısır	0
Bahreyn	0
Türkiye	0
Ürdün	0
Kazakistan	0

Kaynak: IFSB, 2020

IFSB kurulunun yayınladığı müşareke verilerinin özetlendiği Tablo 2.1 incelendiğinde bu yöntemin oldukça düşük düzeylerde uygulandığı görülmektedir. Endonezya, İran ve Pakistan'da nispeten müşareke oranları yüksek iken diğer ülkelerde oldukça düşük düzeydedir. Müşareke verisi bulunmayan ülkelerde ise kurul, ilgili ülkelerde bu konuda yayınlanmış veri bulunmadığını gerekçe olarak sunmaktadır.

Müşarekenin borç temelli veya sabit getirili finansman yöntemlerinin aksine daha az kullanılmasının nedenleri temel olarak üç başlıkta toplanabilir (Aktaran Warninda vd., 2019, s. 167) :

1-Müşareke uygulamalarının diğer finansman yöntemlerine göre daha riskli olduğuna dair algı,

2-Müşareke yöntemi ile ortaklık kurulan işletmelere dair yaşanan bilgi sorunları (asimetrik bilgi sorunu),

3-Kurulan ortaklıkta asil ve vekil sorunları.

Müşarekenin İslami ilkelere uygunluğuna karşın İslami bankalarca yeterince uygulanmamasının nedenleri başka bir çalışmada ise şöyle özetlenmiştir (Abid, 2014, 133):

İçsel Nedenler:

-İzleme ve kontrol ile ilgili yönetsel sorunlar

-Banka üst yönetiminin rolü

-Şeri uygunluk denetimi ile ilgili sorunlar

Dışsal Nedenler:

-Müşteri tercihleri

-Devlet politikaları

Ortak Nedenler:

-Yüksek risk

-Ahlaki risk

-Operasyonel zorluklar

Abid (2014) çalışmasında temel olarak müşareke finansmanı kullanımını etkileyen içsel ve dışsal faktörler olduğunu ortaya koymuştur ve içsel faktörlerin daha kritik olduğunu ifade etmektedir. İçsel faktörler daha çok İslami bankaların müşarekeye yaklaşımlarını ifade etmektedir. Buna göre müşarekenin kullanımının yaygınlaşması için İslami bankaların Warninga (2019)'nın da belirttiği gibi müşarekeye dair risk algısının değişmesi gerektiği söylenebilir. Yani İslami bankaların müşarekeye odaklanmaları sağlayacak unsurlardan birinin bu risk algısını değiştirmek olduğu görülmektedir. Risk algısının değişmesinde Türkiye'de son yıllarda yaşanan yüksek enflasyon sorunu önemli ipuçları verebilir. Çünkü Türkiye'de katılım bankalarınca kullanılan en yaygın finansman yöntemi murabaha'dır. Murabaha yöntemi sabit taksit ödemelerini kapsamaktadır. Bu durumun bankaların enflasyon nedeniyle reel kayıplar yaşamasına ve nakit yönetiminin olumsuz etkilenmesine neden olabileceği söylenebilir. Böylece daha az riskli olduğu düşünülerek tercih edilen yöntemler de risk barındırdığı için müşareke gibi uygulamaların risk nedeniyle tercih edilmemesi makul görünmemektedir. Dolayısıyla riskli olduğu için vazgeçmek yerine riskleri azaltacak tedbirlere yoğunlaşarak müşareke yaygınlaştırılabilir. Ayrıca geleneksel bankalar kullandıkları kredilerin riskini kredi alanlara aktarıp faiz geliri elde etmeye çalışırken İslami bankalar da varlık temelli borçlandırma ile riskten kaçınmayı hedefleyerek geleneksel bankalara benzemektedirler. Bu benzerliği ve dolayısıyla İslami bankacılığa dönük eleştirileri azaltmak için müşareke uygulaması fırsatlar sunabilir.

Katılım bankacılığının 1963 yılındaki ilk girişiminden sonra kurulan bankalarca uygulanmaya çalışılan müşareke ve mudarebe gibi ortaklık uygulamalarının diğer bankalarla rekabeti sektöre uğrattığına dair kanaatler başka uygulamalara, özellikle murabaha uygulamasına yönelmeye sebep olmuştur. Murabaha uygulamasında teorik açıdan bir riskten bahsedilse de aslında pratik açıdan pek de bir risk söz konusu olmamaktadır (Cebeci, 2019, s. 123; 129). Çünkü katılım bankaları kefil isteyerek ve satışı yapılan mala ipotek koyarak aslında riski neredeyse sıfırlamaktadır.

Müşarekenin bir finansman yöntemi olarak daha az tercih edilmesinin önemli sebeplerinden biri de mevcut uygulamaların uzun vadeler içermesi ve uzun vadenin politik ve ekonomik riskleri barındırmasıdır (Cebeci, 2019, s. 126). Özellikle politik ve ekonomik dalgalanmalar yaşayan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu risk

daha fazladır denilebilir. Bu nedenle müşarekenin kısa vadeli olarak uygulanması bir zorunluluk gibi durmaktadır. Çalışmanın son bölümünde önerilen dinamik ortaklık modeli de kısa vadeye odaklanarak tasarlanmıştır.

2.2.1. Türkiye’de Müşareke Uygulamaları

İslami bankacılık ve konvansiyonel bankacılığın birlikte yürütüldüğü Türkiye’de ortaklık temelli finansmanın yeterince uygulanmadığı söylenebilir. BDDK tarafından yayımlanan 2021 yılı Ekim ayı verilerine göre Türkiye’de ortaklık finansmanının toplam krediler içerisindeki payının %0,007 gibi oldukça düşük düzeyde olması (BDDK, 2021) bu tespiti doğrular niteliktedir. Konvansiyonel bankacılık açısından riskten kaçınma gerekçesiyle bu uygulamanın az kullanılması anlaşılabilir. Ancak kâr-zarar ortaklığı felsefesine dayalı olarak kurulan ve buna uygun araçlara yoğunlaşması beklenen İslami bankacılık açısından durum farklıdır.

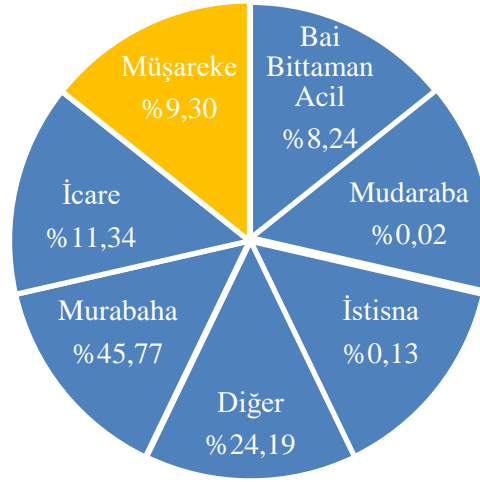
Türkiye’de katılım bankacılığında müşareke finansmanı, genel olarak kâr-zarar ortaklığı ürünü olarak sunulmaktadır. Kâr-zarar ortaklığına dair ülkede faaliyet gösteren altı katılım bankasının internet sitelerinde sadece tanımlama yapılmış olup uygulamaya dair ayrıntılı bilgilere ve verilere rastlanılmamaktadır. IFSB’nin yayınladığı ülke verileri incelendiğinde Türkiye’ye ait sözleşme türü bazlı verilerin bulunmaması da veri yetersizliğini ortaya koymaktadır. Müşareke uygulamalarına dair ayrıntılı veri bulunmamakla birlikte Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) tarafından yayınlanan 2020 Katılım Bankaları Raporu’na göre kâr-zarar ortaklığına dayalı fon kullandırma oranı oldukça düşük düzeydedir (TKBB, 2020, s. 131). Kâr-zarar ortaklığına dayalı uygulamaların mudarabayı da kapsadığı dikkate alınırsa müşarekenin oranının daha da düşeceği söylenebilir.

Türkiye’de Katılım bankalarınınca uygulanan mevcut müşareke finansmanı konut ve işyeri projelerini kapsamaktadır (TKBB, 2020). Daha çok inşaat projelerini içeren müşarekenin tutarı bilançolarda küçük oranlara denk gelmektedir (Emeç, 2020, s. 19). Yatırımların artmasına ve kalkınmaya katkı sunması bakımından önemli bir İslami finansman aracı olarak değerlendirilebilecek müşarekenin inşaat sektörü dışında diğer sektörleri de kapsayacak şekilde çeşitlendirilmesi gerektiği açıktır.

2.2.2. Dünyada Müşareke Uygulamaları

IFSB (2020) tarafından yayınlanan müşareke verilerinden hareketle bu aracın

İslami bankalarca diğer araçlara göre az kullanıldığı daha önce belirtilmişti. Bazı ülkelerde nispeten daha fazla uygulanışı dünya genelindeki oranın düşüklüğü gerçeğini değiştirmemektedir. Bu bölümde İslami finansın yaygın olduğu ülkelerdeki müşareke uygulamaları incelenecek ve uygulamalardaki sorunlara değinilecektir.



Grafik 2.1: Malezya’da İslami Finansman Araçlarının Dağılımı

Kaynak: Grafik Bank Negara Malaysia Aylık İstatistiklerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

İslami bankacılığın faaliyetlerinin 1983 yılında başladığı Malezya’da İslami bankalarda müşareke yatırımları için mevduat hesaplarından ayrı hesaplar tutulmaktadır (Gedikli ve Erdoğan, 2019, s. 266). Malezya’da 2022 yılı haziran ayı itibariyle müşareke uygulamasının toplam İslami finans uygulamaları içerisindeki payı %9,30’dur (BNM, 2022). Ayrıca Malezya’da müşareke uygulaması 2006 yılından itibaren hisse senedine dayalı olarak azalan müşareke şeklinde de uygulanmaya başlamıştır (Subky vd., 2017, s. 18).

Tablo 2.2: Seçilen Örnek Ülkelerde Farklı Yıllara Ait Müşareke Oranları

Ülke	Yıl/Oran	Yıl/Oran
Endonezya	2014/%25	2020/%26,6
Bahreyn	2004/%0,9	2020/-
Pakistan	2011/%2,4	2021/%21,4
Bangladeş	2020/%0,64	2021/%1,11
Sudan	2018/%13,5	2020/%5,82

Endonezya’da 2014 yılı verilerine göre müşareke uygulamalarının tutarı toplam İslami finans uygulamalarının %25’ini oluşturmaktadır. Bu oran diğer İslam ülkelerine göre yüksektir (Sobol, 2016, s. 173-174). IFSB’nin yayınladığı 2020 verilerine göre Endonezya’da müşareke finansmanın oranı %26,6’ya yükselmiştir. 2020 yılına kadar geçen sürede artışın düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Bahreyn’de 2004 yılında yapılan bir araştırmada özellikle uzun vadeli yatırımlar için kullanılan müşareke uygulamalarının toplam katılım finansmanının küçük bir kısmını oluşturduğu belirtilmektedir (Samad, 2004, s. 13). Pakistan’da 2011 verilerine göre müşareke uygulamasının toplam İslami finansal varlıklar içerisindeki payı %2,4 civarındadır. 2021 yılına gelindiğinde ise müşareke oranının %21,4’ çıktığı görülmektedir (SDP, 2021). Bangladeş’te müşareke finansmanı diğer İslami finansman araçlarına göre oldukça düşük oranda uygulanmaktadır. IFSB (2020)’ye göre 2020 verileri %0,64 iken 2021 verilerine göre Bangladeş’te müşareke finansmanının toplam İslami finans içerisindeki payı %1,11 olarak gerçekleşmiştir (IFN, 2021, s.94).

IFSB (2020)’nin yayınladığı verilere göre Sudan’da müşareke uygulamasının toplam İslami finans uygulamaları içerisindeki oranı %5,82’dir. Dolayısıyla müşarekenin Sudan’da da diğer ülkelere benzer şekilde düşük düzeyde uygulandığı söylenebilir. Müşarekenin uygulanış şekli itibariyle Sudan İslam Bankası’nın uygulamaları dikkat çekicidir. Sudan İslam Bankası’nın müşareke sistemiyle küçük yatırımcılara sağladığı finansman sayesinde ciddi başarılar sağlandığı görülmektedir. Örneğin yemeklik yağ üreticilerine verilen finansmanın kârlılığı %34 olarak gerçekleşirken, ayakkabı imalatına verilen desteklerde %92 gibi yüksek düzeyde bir kârlılık sağlanmıştır (Iqbal vd., 2014, s. 78). Bu tür etkin örneklere rağmen Sudan Merkez Bankasının 2018 yılında yayınladığı son yıllık rapora göre müşareke uygulamasının oranı %13,5’tir (CBOS, 2018). Bu oran IFSB tarafından yayınlana 2020 verileri ile kıyaslandığında önemli ölçüde düşüş yaşandığı söylenebilir.

Müşareke finansmanı, bankacılık sisteminin İslami ilkelere uyarlanması bakımından 1981’de Pakistan’da uygulanmaya başlanan müşareke sertifikaları ile günümüzde (fikhi açıdan eleştirilmekle birlikte) ortaklıkların geniş bir alana yayılmasına imkân vermektedir. Ayrıca günümüzde müşareke, büyük ölçekli ticari faaliyetlere (fabrika, köprü, otoyol yapımı vb.) finansman sağlamak amacıyla ihraç edilen müşareke sertifikaları şeklinde de uygulanmaktadır. Bu sertifikaları alan

yatırımcılar hem projelere ortak olmakta hem de bu projelerin yönetiminde söz sahibi olabilmektedirler (Bayındır, 2015, s. 95-96).

Müşareke finansmanı dünya genelinde özellikle konut finansmanında azalan müşareke yöntemiyle uygulanmaktadır. Bu yöntemi Rammal (2004) şöyle açıklamaktadır: Müşteri ve finansal kuruluş 150.000 \$'lık bir konutun finansmanı konusunda anlaşılır. Müşteri konut fiyatının %20'sini (30.000 \$), finansal kuruluş %80'ini (120.000 \$) karşılar. Sonrasında piyasa şartlarına uygun olarak bu konut için 1000\$ aylık sabit kira belirlenir. Müşteri konut için gerekli finansmanın %20'sini karşıladığı için her ay kiranın %80'inin yani 800\$'ını ve ekstra bir ödeme tutarını finans kuruluşuna öder. Ekstra ödemeler arttıkça finansal kuruluşun konuttaki sahiplik oranı azalacaktır. Ekstra ödemelerin toplamı finansal kuruluşun sağladığı finansman tutarına (120.000 \$) ulaşıncaya finansal kuruluş konutu müşteriye devredecektir.

Malezya'da da özellikle konut finansmanında azalan müşareke kullanılmaktadır. Subky vd. (2017)'nin aktardığına göre Malezya'da 2017 yılında faaliyet gösteren on dört İslami bankadan sadece beşi azalan müşareke yöntemiyle konut finansmanı sağlamaktadır.

Pakistan devlet bankasının uyguladığı müşareke finansmanı ilgili bankanın internet sayfasında yayınlamış olduğu Müşareke Yatırım Anlaşması başlıklı belge de konuya dair çeşitli bilgileri kapsamaktadır. Bu belge incelendiğinde ortaklığın belli bir tarih aralığında, sözleşmede belirtilen yatırım konusunda kullanılmak üzere ve %70 banka %30 müşteri katkısı gibi kurallara bağlı olarak uygulanabildiği görülmektedir (State Bank of Pakistan, 2022).

Sudan Al Baraka İslam Bankası müşareke finansmanını Fixed Musharaka adı altında sunmaktadır. Buna göre müşteri bankaya satın alınacak mal, müşteri sermaye oranı ve müşteri sermayesinin nasıl ödeneceği ile ilgili bilgi ve belgeleri içeren bir başvuru yapmaktadır. Başvuru sonucunda müşteri adına müşareke hesabı açılır. Sonrasında sermaye oranlarının ve kâr paylarının da belirtildiği müşareke sözleşmesi imzalanır. Malın satışı sonucunda kâr elde edilmişse önceden üzerinde anlaşıldığı oranlara göre dağıtılır. Zarar oluşmuş ise sermaye oranına göre dağıtılarak ortaklık sonlandırılır. Banka ayrıca azalan müşareke yöntemiyle konut finansmanı da sağlamaktadır (Albaraka Bank Sudan, 2022). İslam Kalkınma Bankası Sudan'da köylülerin güçlendirilmesi hedefiyle azalan müşareke yöntemi ile proje yürütmektedir.

Proje kapsamında kurulan kooperatif aracılığıyla azalan müşarekeye dayalı olarak hayvancılık faaliyetleri için gerekli malzemelerin alımı konusunda çiftçilerle ortaklık kurulmaktadır (IsDB, 2022).

Son olarak Moriguchi vd. (2016)'nin yaptığı kapsamlı çalışma dikkat çekicidir. Çalışmada sunulan uygulama biçimlerine dair bilgilere göre müşareke genellikle azalan müşareke ve müşarekeye dayalı sukuk ihracı şeklinde uygulanmaktadır. Bunun yanı sıra bazı ülkelerde öz sermaye finansmanı ve kurumsal finansman uygulamaları da bulunmaktadır. Çalışmada Türkiye'de müşarekenin sukuk ihracı şeklinde uygulamasına dair mevzuat olmasına rağmen pratik uygulamaların bulunmadığı şeklinde dikkat çekici bilgiler de bulunmaktadır. Ancak TKBB (2021) tarafından yayımlanan Eylül/2021 Katılım Bankalarının Sukuk İhraç Hacimleri başlıklı raporuna göre Türkiye'de katılım bankaları tarafından 2010 yılından itibaren sukuk ihraçları yapılmakta ve yıllar itibariyle artmaktadır.

Müşareke finansmanının uygulama biçimlerinde dair açıklamalardan hareketle bu uygulamanın genellikle azalan müşareke yöntemiyle konut finansmanında veya sukuk ihraçlarında kullanıldığı anlaşılmaktadır. Bunun aksine öz sermaye finansmanı sağlama açısından uygulamaların kısıtlı olduğu söylenebilir. Yıllar itibariyle dünya genelinde müşareke finansmanı oranlarındaki artışın müşarekeye dayalı sukuk ihraçları ve azalan müşarekeye dayalı konut finansmanı nedeniyle arttığı değerlendirilmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

KATILIM BANKACILIĞINA GENEL BAKIŞ

Bu bölümde tarihi gelişimi ile birlikte katılım bankacılığı hakkında genel bilgilere yer verilmiştir. Ayrıca Türkiye’de katılım bankacılığına değinilmiş ve katılım bankalarının fon toplama ve fon kullandırma yöntemleri incelenmiştir.

3.1.Katılım Bankacılığı ve Tarihsel Gelişimi

Yirminci yüzyılın başlarından itibaren dünyada cari ekonomik düzenin en önemli kurumlarından birinin bankalar olduğunu söylemek mümkündür. Bankacılık faaliyetlerinin yaygınlaşarak dünya geneline yayılmasından İslam dünyası da payını almıştır. Yerel kaynaklarla kurulan bankalar eliyle veya çok uluslu bankaların İslam ülkelerinde şubeler açarak faaliyet göstermeye başlamasıyla nüfusunun büyük kısmı Müslüman olan ülkelerde bankacılık faaliyetleri yaygınlaşmıştır. Müslümanlar, inançlarıyla çelişse de bu bankalardan faize dayalı olarak finansman sağlamışlardır. Böylece halkı Müslüman ülkelerde de bankalar finans sisteminin en önemli kurumlarından biri haline gelmiştir. Bankacılık sistemi günümüz ekonomik sisteminin en önemli bileşenlerindedir. Öyle ki Chapra (2018), mevcut ekonomik sistemin eleştirisini yaptığı ve İslam ilkeleri bağlamında yeni bir teklif sunduğu çalışmasında bankacılık sisteminin yeniden tasarlanmasının reform çalışmalarının temel unsurlarından olduğunu belirtmiştir.

70’li yıllarda yaşanan petrol krizleri neticesinde petrol fiyatlarında yaşanan yükselişler Körfez ülkelerinde servet artışlarına neden olmuş ve bu servet artışları sonucu oluşan tasarruflar İslami bankaların kurulmasında önemli rol oynamıştır (Yesuf, 2017, s. 10). Sonrasında İslami bankacılığa olan ilgi artmış ve bunun sonucunda diğer ülkelerde de İslami bankacılık faaliyetleri gelişmeye başlamıştır. Müstakil İslami bankacılık ürünleri sunan bankaların yanı sıra geleneksel bankalar pencere bankacılığı çerçevesinde İslami finans ürünleri sunmaya başlamışlardır. Türkiye’de İslami bankacılığın 80’li yıllarda faaliyetlere başladığına dair yaygın kanaatin aksine 1913 yılında kurulan Adapazarı İslam Ticaret Bankasının kuruluşunu başlangıç tarihi olarak kabul etmek mümkündür. Hatta bu bankanın kuruluşu dünyadaki İslami bankacılığın başlangıcı olarak da kabul edilebilir.



Resim 3.1: Adapazarı İslam Ticâret Bankası Kuruluş Belgesi

80’li yılların başlarından itibaren geleneksel bankacılığa alternatif olarak faaliyetlerini yoğunlaştıran ve Türkiye’ye özgü kavramsallaştırma ile katılım bankacılığı olarak bilinen İslami bankacılık, Müslümanlar için hem tasarrufların değerlendirildiği hem de kişisel ve işletme düzeyinde finansman ihtiyaçlarının giderildiği bir yapıda hizmet sunmaya devam etmektedir.

Geleneksel bankaların ana faaliyeti tasarruf sahiplerinden faizle sermaye toplayıp bunu yine faizle borç vererek kâr elde etmektir. Bunun aksine katılım bankacılığı faaliyetlerini Kur’an ve Sünnete bağlı olarak oluşturulan ilkelere dayandırmaktadır. Bu ilkelerin en önemlilerinden biri faiz yasağı ilkesidir. Faizin Kur’an ayetleriyle yasaklanması, ciddi emek sarf etmesine rağmen geliri garantiye alamayan girişimci ile gayret sarf etmediği halde garanti bir getiri elde eden finansör arasındaki adaletsizliği gidermeye yöneliktir (Chapra, 2019, s.45). Faaliyetlerini faiz yerine kâr ve zarara katılım ilkesiyle yürütmeyi amaçlayan katılım bankaları günümüzde bu adaletsizliği giderebilecek kurumlardan biridir. Bu başarılırsa faiz yasağının beklenen pozitif çıktıları da elde edilmiş olacaktır. Katılım bankalarının kâr ve zarara katılım ilkesiyle uygulayabileceği hâlihazırda birçok uygulama bulunmaktadır. Bunlara ilave olarak geliştirilen teorik modeller de bulunmaktadır (Türkan, 2020). Bu modellerin katılım bankaları tarafından hayata geçirilmesi ile

garanti gelir sunması sebebiyle finansör ve girişimci arasında adaletsizliğe neden olabilecek faize alternatifler üretilmiş olacaktır.

Esas amaçları ticari faaliyet gerçekleştirmek ve kâr elde etmek olan katılım bankalarının İslami ilkeler ışığında topluma hizmet etmek gibi rollerinin olduğunu da ifade etmek gerekir (Azid ve Al Rawashdeh, 2017, s.17). Faaliyetlerini Kur'an ve Sünnete göre yürütmesi beklenen katılım bankacılığının amaçlarından biri de toplumsal adalete katkı yapmak olmalıdır. Ancak katılım bankalarının kâr hedefleri ile toplumsal adalete sunacakları katkı arasında nasıl bir yol izleyeceği önemlidir (Ben Jedidia, 2017, s. 95-96). Ayrıca insanları birbirlerine rakip olarak gören maddeci anlayışın aksine yardımlaşma sayesinde insanı insana kavuşturmayı hedefleyen (El Diwany, 2011, s. 185) İslam ekonomisinde, bu anlayışı yerleştirecek kurumlardan biri de katılım bankaları olabilir. Orman (2016), katılım bankalarının, faizin yasak olduğuna inanan bir toplumda İslam ekonomisi ilkeleri çerçevesinde tarihi tecrübelerden de yararlanarak çağdaş finans problemlerine çözüm olabileceğini vurgulamaktadır. Yazar ayrıca teorik ve pratik anlamda tarihi mirastan yararlanılarak müşareke ve müdarebe gibi uygulamaların geliştirildiği bankacılık hizmetlerini, İslam uygarlığının çağdaş uygarlığa yaptığı katkılardan biri olarak değerlendirmektedir.

Bankacılık faaliyetlerinin son yüzyılda ekonomik hayatın vazgeçilmezi olmasıyla Müslüman toplumlarda bu kurumun faaliyetlerinin İslam ticaret hukukuna uygunluğu konusunda tartışmalar meydana gelmiştir. Bu kapsamda temel iki yaklaşımın ortaya çıktığını söylemek mümkündür: 1- Faiz temelli bir çalışma sistemleri olduğu için bu bankalarla işlem yapılmaz. 2- Zaruret durumunda bu bankalarla sınırlı olarak işlem yapılabilir (Zerka ve Neccar, 2011, s. 26). Konvansiyonel bankaların faaliyetlerinin İslami açıdan uygun olup olmadığının tartışıldığı bu dönemde faizsizlik ilkesine dayalı ilk banka denemesi 1963 yılında kurulup 1966 yılına kadar faaliyetlerini devam ettiren Mısır'da Ahmed Neccar tarafından kurulmuş olan Mit Ghamr bankasıdır. Ahmed Neccar'ın 1963 yılındaki girişimini yine Mısır'da devlet eliyle kurulan Nasır Sosyal Bankası takip etmiştir. Sosyal amaçlı kurulan banka sadece bankacılık faaliyetlerini değil aynı zamanda zekât toplama ve dağıtma faaliyetlerini de gerçekleştirmiştir. Bunun yanında çeşitli ilmi etkinlikler düzenleyerek İslami finans alanındaki gelişmelere destek olma fonksiyonunu da üstlenmiştir (Armağan, 2005, s. 38).

1972 yılında Cidde’de düzenlenen İslam Ülkeleri Dışişleri Bakanları Konferansı’na sunulan ve Ahmed Neccar’ın da hazırlayıcıları arasında bulunduğu raporda, kalkınmaya dönük ülkeler arası bankaların kurulması ve bu bankaların düzenleyici rol üstlenmesi gerektiği fikri ortaya çıkmıştır. Akabinde, günümüzde faaliyetlerine devam eden İslam Kalkınma Bankası kurulmuştur (Zerka ve Neccar, 2011, s. 27) ve faaliyetlerine hala devam etmektedir. Ayrıca Hindistan’ın Haydarabad şehrinde faaliyet göstermiş olan ve faizsiz ödünç para alınıp verilmesini hedefleyen yardım dernekleri de başlangıç dönemlerinde İslami finans uygulamalarına örnek verilebilir.

1940 ila 1975 yılları arasında konvansiyonel bankalara alternatif olarak İslami usullere göre kurulacak bankalarının kuruluş veya işleyiş esaslarına dair yayınlanan kitap ve raporların yirmi civarında olduğu ifade edilmektedir (Zerka ve Neccar, 2011, s. 26). Bu durum, o yıllarda klasik bankacılık faaliyetlerine alternatif olacak İslami bankacılık ile ilgili pratik girişimlerin yanında teorik çalışmaların da yetersiz kaldığı kanaatini güçlendirmektedir. Yine 12.03.1975 tarihinde Dubai Emirliği tarafından çıkarılan kararname ile Dubai İslam Bankası kurulmuş ve faaliyetlerine 15.09.1975 tarihinde resmen başlamıştır (Dubai Islamic Bank, 2021). 1977 yılında kurulan Sudan Faysal İslam Bankası, Mısır Faysal İslam Bankası, Kuveyt Finans Kurumu, 1978 yılında kurulan Ürdün Yatırım ve Finans İslam Bankası ve 1979 yılında kurulan Bahreyn İslam Bankası ilk dönemlerde kurulan bankalara örnek verilebilir. İslam ülkeleri dışında faizsiz ilk banka ise Lüksemburg’da 1978 yılında kurulmuş olup faaliyetlerine fiilen 1983 yılında başlamıştır.

İslami bankaların küresel finansal varlık içerisindeki payı gittikçe artmaktadır. Ayrıca sundukları finansal ürünler de her geçen gün çeşitlenmektedir. Ancak günümüzde geliştirilmiş olan İslami finans uygulamalarının bir kısmı işleyiş biçimleri bakımından neo-klasik paradigmaya dayalı düzene uyduğu ve İslam ekonomisinin kurucu ilkelerini bütünüyle paylaşmadığı şeklinde eleştirilmektedir. Yani, aslında İslami finans kurumlarının temel ilkelerden hareketle kendine has araçlar/uygulamalar üretmekten ziyade uluslararası finans araçlarından teknik farklılıklar açısından ayrılan araçlar sunması sistemin faiz yasağı temel ilkesinden öteye gidemediğini göstermektedir (Asutay, 2007, s. 15-16). Ayrıca İslami bankacılık uygulamalarının çoğunlukla kredi satışları (murabaha) ve kiralama işlemlerine yoğunlaşması İslami

bankacılığın faizli bankacılık uygulamalarının isim değiştirmiş şekli olarak algılanmasına neden olmaktadır (El-Gamal, 2000, s. iv).

Ciddi bir büyüme potansiyeline sahip İşlami finansın karşı karşıya olduğu sorunlardan biri de Müřlőmanları, konvansiyonel finans uygulamalarının veya ürünlerinin olumsuz etkilerine ve İşlami ilkeler çerçevesinde alternatif modellerin mümkün olduğuna inandırmaktır (DeLorenzo, 2017, s.14). Bu başarılırsa katılım bankacılığının İşlami ilkelerle tam bir uyum içinde faaliyet gösterdiğine inanmış bir toplumun tasarruflarıyla veya fon talepleriyle sisteme daha fazla katılacağı beklenebilir. Aslında, İşlami açından ahlaki bir olgunluğa ulaşmış bir toplumun varlığı İşlami finansın uygulanabilirliğini kolaylaştırabilir. şer'i kurallar çerçevesinde oluşturacak sözleşmeye dayalı tüm işlemlerin ahlaki değerler içerdii söylenebilir (Hallaq, 2019, s. 37). Bu durumda sadece toplumun değil katılım bankalarının da faiz yasağı ilkesi dışında şeriatın ahlak ilkelerini içselleştirdii bir kurumsal yapıya dönmesi varlık gerekçeleriyle uyumu arttıracaktır.

İşlam ekonomisinin değerler ekonomisi olduğunu söylemek mümkündür. Bu nedenle İşlami bankaların da bu değerlere dayanmasını beklemek doğal bir durumdur. Yaslandığı değerlere uyma noktasında yukarıda ifade edilen sorunların temelde ticari riskleri azaltma ve kâr ederek ayakta kalma kaygısıyla geliştirilen uygulamalardan kaynakladığı söylenebilir. Finans literatüründe işlemlerin karşılaşabilecekleri çeşitli risklere yer verilmektedir. Ancak İşlami bankaların karşı karşıya olduğu iki temel risk vardır: Ahlaki risk ve ticari risk. Ahlaki risk İşlami finans sisteminin kuruluş aşamasında bir tehdit olabilir, ancak katılım bankalarından fon talep edenlerin yeniden fon talep etmelerinin kâra bağlı olduğunu anladıklarında bu durum otomatik bir denetim aracına dönüşebilir (Chapra, 2019, s. 108-109). Dolayısıyla İşlami finansın ahlaki risk bağlamında modern finanstan ayrıldığı söylenebilir. Ahlaki risk azaltıldığı sürece İşlami finans, yaslandığı değerlere uyum konusunda daha az eleştirilir ve başarısı, ticari bir başarının ötesine geçer.

Kuruluş ilkeleri bağlamında katılım bankalarını geleneksel bankacılıktan ayıran en önemli unsurlardan birinin kâr veya zarara dayalı, dolayısıyla risk içeren işlemler olduğu açıktır. Ancak Samad (2004), Loghod (2010), Viverita (2011), Parlakkaya ve Çürük (2011) ve Doğan (2013) 'ın çalışmaları risk temelli olmasına rağmen katılım bankalarının geleneksel bankalara göre kârlılık bakımından daha etkili olduğu ya da

kârlılık açısından aralarında fark olmadığını ortaya koymuştur. Bu sonuçlar katılım bankalarının risk içeren ancak İslami finansın temel ilkelerine uygun araçları yoğun olarak kullanmadıkları düşüncesini doğrulamaktadır. Ayrıca bu sonuçlar, İslami finans uygulamalarının neo-klasik ekonomik düzene uyduğu ve İslam ekonomisinin temel ilkelerinin uygulamada tümüyle uygulanmadığı (Asutay, 2007, s.133) eleştirilerini güçlendirici niteliktedir.

Diğer taraftan katılım bankalarının kâr ve zarara dayalı mudarebe ve müşareke finansmanından ziyade daha az riskli murabaha ve leasing gibi uygulamalara yönelmelerinin sebepleri tartışılmıştır. Hatta murabahanın yoğun bir şekilde kullanılması *murabaha sendromu* (Yousef, 2004, s.63) kavramıyla ifade edilmiştir. Bu kapsamda geleneksel bankacılığın rekabet baskıları, İslam ülkelerindeki mülkiyet hakları sorunları ve işletmelerin yönetimi paylaşmak istememeleri, öz kaynakla finansmanın likidite sorunlarına neden olması ve kârın vergilendirmesi sorunları gibi etkenler İslami bankaların kâr ve zarara dayalı uygulamalardan ziyade düşük riskli yöntemlere başvurmalarına neden olmaktadır (Dar ve Presley, 2000, s. 5-6). Bununla beraber İslami bankaların mevduatlara sabit bir getiri sunmadığından fon sahiplerine geleneksel bankaların sağladığı sabit getirilere benzer kazançlar sağlamak için riskli işlemler yaptıkları değerlendirilmeleri de yapılmıştır (Bashir, 2001, s.6). Bu yorum İslami bankaların nispeten daha az riskli olan murabaha gibi uygulamalara yöneldiğine dair genel kanının aksine bir yorum olarak değerlendirilebilir.

İktisadi anlamda kişilerin ya da kurumların şevkini arttıran önemli unsurlardan biri kazançtır (Karakoç, 2016, s. 27). Faiz temelli bir ticari anlayışla kazanç elde edenlerle dini gerekçelerle bundan sakınan kişiler arasında bir rekabet sorunu ortaya çıktığı düşünülürse bu sorunu çözmeye yardımcı olabilecek kurumlardan biri de katılım bankalarıdır (Kalaycı, 2013, s. 52). Kalaycı (2013)'nın katılım bankalarının yukarıda ifade edilen bozuk rekabeti hakkaniyetli bir düzeye indirme amacıyla kurulduğuna dair tespiti esasında bu bankaların kuruluş amaçlarını bir yönüyle açıklamaktadır. Sermayesini ticari bir faaliyete dönüştürecek bilgi ve deneyime sahip olmayan kişilerin katılım bankalarınca sunulan yatırım araçları ile kâr ederek sermayesini arttırma ve ekonomiye aktarma imkânı elde etmektedir. Bu durum yukarıda ifade edilen bozuk rekabeti azaltmada katılım bankalarına önemli görevler düştüğünü göstermektedir. Ayrıca Neccar (2011)'a göre, bir İslam toplumunda

tasarruf sahiplerinin tasarruf eğilimlerini olumsuz etkileyen hususlardan birinin bu eğilimi teşvik edecek kurumların eksiklikleridir. Katılım bankalarının yapılarının faiz yasağını benimsemiş kişi veya kurumların tasarruf eğilimlerini teşvik edecek şekilde güçlendirmeleri de etkinliklerini arttırabilir. Katılım bankalarının etkin olması aslında toplumsal adaleti üç yönden destekleyecektir: adil servet dağılımı, temel ihtiyaçlarını sağlayamayanlara destek ve zayıfların ekonomik sıkıntılara karşı korunması. Ancak finansa erişim bağlamında katılım bankalarının yukarıda ifade edilen fonksiyonları tam olarak yerine getiremediği söylenebilir (Ben Jedidia, 2017, s. 106-109).

Katılım bankaları faaliyetlerine başladığından beri çeşitli açılardan geleneksel faiz temelli bankalarla kıyaslanarak araştırmalara konu olmaktadır. Bu kapsamda örneğin Samad (2004), Bahreyn katılım bankacılığı ile geleneksel bankacılık arasındaki farkları çeşitli oranlar üzerinden incelediği çalışmasında katılım bankacılığı ile faiz temelli geleneksel bankacılığın likidite ve kârlılık açısından farklılaşmadığını, kredi riski anlamında katılım bankalarının daha iyi sonuçlara sahip olduğu sonucuna varmıştır. Bu sonuçlar katılım bankalarının bankacılık uygulamalarının çeşit bakımından kısıtlı olması ve murabaha gibi nispeten az riskli araçların yoğun kullanılması ile açıklanabilir (Sakarya ve Kaya, 2013, s. 9).

Buna karşın Zairy ve Salina (2018) Malezya'daki İslami Bankacılık ve geleneksel bankacılığı karşılaştırmalı olarak incelediği çalışmada İslami bankalarının murabaha gibi sabit getirili varlıklara yoğunlaşmasının sıkılaşmaya neden olduğunu belirtmektedirler. Dahası İslami bankaların fon sahiplerinin fonlarını faiz getirileri ile kıyaslayarak geri çekebileceklerine dair riskin mevcut olduğunu ve bu riskin bankaların kârlarının bir kısmından feragat ederek bunları fon sahiplerine aktarma yoluna başvurabileceklerini ifade etmektedirler. Bu tespit ilgili çalışmada da belirtildiği gibi İslami bankaların mevduatların faiz oranlarından etkilendiğini ve bu bankaların mevduatlara verecekleri kâr oranlarını faiz oranlarındaki değişikliklere göre ayarlamamaları durumunda İslami banların likidite sorunu yaşayabileceklerini göstermektedir.

3.2.Türkiye’de Katılım Bankacılığının Gelişimi ve Mevcut Durumu

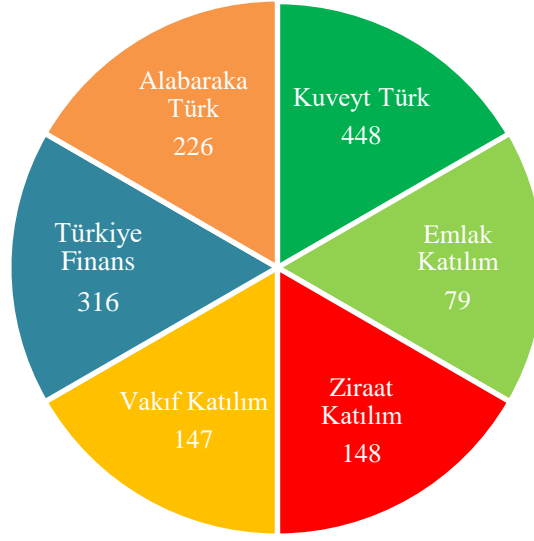
Türkiye’de faizsiz finans faaliyetlerinin tarihi incelendiğinde şu iki girişim öne çıkmaktadır:

1-1913: Adapazarı İslam Ticâret Bankası

2-1984: Özel Finans Kurumları (Güncel adıyla Katılım Bankası)

Türkiye’de faizsiz bankacılığın ilk örneğinin Adapazarı İslam Ticâret Bankası (1913) olduğu söylenebilir. Bu deneyimden yaklaşık 70 yıl sonra İslami finans faaliyetleri 1983 yılında yayımlanan 7506 sayılı Bakanlar Kurulu kararnamesi ile Özel Finans Kuruluşu adıyla yasal bir zemine kavuşmuştur. Burada 04.05.1975 tarih ve 15226 sayılı kanun ile kurulan Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankasına (DESİYAB) değinmek faydalı olabilir. Bu banka kuruluş kanununda belirtildiği üzere yurtdışında ve yurtiçinde çalışan işçilerin tasarruflarını bir araya getirerek müteşebbisleri finanse etmek amacıyla kurulmuştur. Kanununun 3. Maddesinin f bendinde teşebbüslere kâr ortaklığı çerçevesinde kredi verildiği ifade edilmektedir. Ancak bununla birlikte aynı kanun bankaya tahvil çıkarma yetkisi vermiş ve yurtdışında çalışan işçilerin hisselerine garantisi öngörmektedir (Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası Kurulması İle İlgili Yetki Kanunu, 1975). Bu nedenle Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankasını faizsiz bankacılık çatısı altında değerlendirmekten ziyade kalkınma bankacılığı kapsamında değerlendirmek daha doğru olacaktır.

Dünya genelinde ilk deneyiminin 1963 yılında kurulan Mitr Gamr ile gerçekleştirilmesinden kısa bir süre sonra İslami bankacılığın 70’li yılların başlarından itibaren gelişmesi hızlanmıştır. Ancak Türkiye’de ilk deneyimin 1913 yılında gerçekleşmiş olmasına rağmen İslami bankacılığın 80’lerden sonra gelişmeye başlaması dikkate değerdir ve belki de bu gecikme İslami finansın Türkiye’deki mevcut durumunu etkilemiştir. Türkiye’de Özel Finans Kuruluşlarının ilki 1984 yılında Albaraka Türk olmuş ve günümüzde halen faaliyetlerine devam etmektedir. Özel Finans Kuruluşları ismiyle faaliyet gösteren İslami bankalar 2005 yılında Bankacılık Kanunu’nda yapılan değişiklikle Katılım Bankası ismini almıştır ve bu isimlendirme Türkiye’ye özgü bir isimlendirme olmuştur. 80’li yıllarda sayısı artan katılım bankalarının kuruluşunu Körfez ülkelerinde petrol gelirleri nedeniyle biriken tasarrufların etkilediğini söylemek mümkündür (Yesuf, 2017, s. 10). Türkiye’de 80’li yılların başında Albarak Türk’ün kurulmasıyla bankacılık sektöründe faaliyetlere başlayan katılım bankacılığı 2014 yılına kadar sadece özel teşebbüslerce faaliyetlerini yürütürken 2014 yılından itibaren kamu katılım bankacılığı da hizmet vermeye başlamıştır.



Grafik 3.1: Türkiye’de Katılım Bankalarının Şube Sayısı

Şekil 3.1’de görüldüğü üzere Türkiye’de faaliyet gösteren toplam 6 katılım bankası ve bu bankaların toplam 1.364 şubesi bulunmaktadır (TKBB, 2022).

Tablo 3.1: Mevduat ve Katılım Bankalarında Aktiflerin Krediyeye Dönüşüm Oranları

Banka Türü	Dönem	Toplam Krediler/Toplam Aktif
Katılım	2022/Ağustos	%47,13
Mevduat	2022/Ağustos	%52,33

Kaynak: BDDK Aylık Bankacılık Sektörü Verilerinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 3.1’de görüldüğü üzere Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun yayınlamış olduğu 2022 yılı Ağustos ayı verilerine göre katılım bankaları toplam aktiflerinin %47,13’ünü kredi olarak kullanırken bu oran mevduat bankalarında %52,33 olarak gerçekleşmiştir (BDDK, 2022).

Burada katılım bankacılığının mevcut pozisyonuna dair bilgiler vermek yerinde olacaktır. Güncel bankacılık sektörü verileri incelendiğinde katılım bankalarının 2021 Haziran ayı itibariyle 2020’ye göre toplanan fon, kullanılan fon, toplam aktifler, öz kaynak ve net kâr açısından Türkiye bankacılık sektöründeki payı 2020’ye göre artış

göstermektedir. Örneğin toplanan fon itibariyle katılım bankacılığının bankacılık sektöründeki payı 2020’de %9,3 iken 2021 yılı Haziran ayı itibariyle %9,7’ye yükselmiştir. Net kâr bakımından ise oran %5,4’den %5,9’a yükselmiştir (TKBB, 2021). Kredi riski açısından Türkiye’de katılım bankacılığı ile ilgili 2006-2014 yıllarını kapsayan bir araştırmada katılım bankalarının varlıkları ve kullandırdıkları kredi tutarlarının toplam varlıkları içerisindeki payı arttıkça kredi risklerinin azaldığı tespit edilmiştir (Özkan ve Işıl, 2016, s. 173).

Faizsiz bankacılık hizmetlerinin tercih edilme nedenlerinin sadece dini kaynaklı olmadığını ortaya koyan çalışmalar göstermektedir ki katılım bankaları mevcut finansal sistemde sadece tamamlayıcı bir rol oynamamakta aynı zamanda ona alternatif olma özelliği taşımaktadır (Ergeç vd., 2014, s. 60). Bir başka çalışmaya göre katılım bankacılığı faaliyetleri yeterince bilinmediği için ilgi görmemekte ve potansiyel müşteriler arasında İslami bankacılığı geleneksel bankacılığa alternatif görme noktasında kararsızlar önemli bir yer tutmaktadır (Toraman, 2015, s.774). Dolayısıyla katılım bankaları sadece dini kaygılarla kendisini tercih eden müşterilere değil faize dayalı kredi sistemi yerine riski paylaşan bir finans sistemini tercih edebilecek tüm kesimlere hitap edecek şekilde organize olmalıdır. Siyaset, İktisat ve Toplum Araştırmaları Vakfı’nın (SETA) 2017 yılında yayınladığı rapora göre Türkiye’de katılım bankalarının istenen büyüklüğe sahip olmamasının nedenlerinden biri de toplumun İslami finans konusunda yeterince ikna edilememiş olmasıdır (Özdemir ve Aslan, 2017, s. 46). Bu veri toplumu ikna etmenin katılım bankacılığının potansiyelinin ortaya çıkmasını kolaylaştırabileceğini göstermesi bakımından önemlidir.

İslami finansın yeni uygulamalar geliştirebilmesi için yasal ve kurumsal altyapının geliştirilmesinde siyasi iradeye ihtiyaç duyacağı söylenebilir. Dahası toplumun farklı kesimlerinin geliştirilen uygulamaları talep ediyor olması da önemli bir husustur. İslami ilkeler çerçevesinde yapılacak yasal düzenlemeler ve bu kapsamda uygulanacak yöntemlerin topluma tanıtılması ile oluşacak mutabakat İslami finansa olan talebi arttırabilir (Atar, 2017, s. 1029). Bu bağlamda son yıllarda siyasi iradenin yaklaşımı katılım bankacılığına olan olumlu bakışı göstermektedir. 2021 yılında Cumhurbaşkanlığı bünyesinde Katılım Finans Dairesi Başkanlığının kuruluşu bu olumlu bakışı göstermektedir. Ayrıca 2022 yılında açıklanan Katılım Finans Strateji

Belgesi de siyasi iradenin bu konudaki olumlu yaklaşımının somut bir çıktısı olarak değerlendirilebilir.

Son yıllarda çeşitli kriterler açısından ilerleme kaydeden katılım bankalarının mevcut faaliyetleri çeşitli eleştirilere konu olmaktadır. Mesela bu bankaların sürekli kâr ediyor olması ve zarar etmemesi, piyasa faiz oranlarına yakın kâr oranları sunması önemli eleştiri noktalarındandır. Ancak katılım bankalarının zarar açıklamamaları bankaların piyasa ile ilgili bilgilere ulaşma kabiliyetleri veya yönetim başarısı olarak yorumlanmaktadır. Yine piyasa faiz oranlarına yakın kâr payı oranları da rekabet koşullarına bağlanabilmektedir (Terzi, 2013, s. 60). Ayrıca odak noktası müşareke ve mudarebe gibi ortaklık uygulamaları olması gereken katılım bankalarının bunlardan ziyade murabaha gibi uygulanma şekline itirazların olduğu araçlara yoğunlaşması eleştiri konusu olmuştur (Orman, 2016, s. 124).

3.3. Katılım Bankacılığında İşleyiş

Bu bölümde katılım bankacılığındaki fon toplama yöntemleri ve fon kullandırma yöntemleri genel hatlarıyla incelenmiştir ve daha çok Türkiye’de faaliyet gösteren katılım bankaları incelenerek sunulmuştur.

3.3.1. Katılım Bankalarının Fon Toplama Yöntemleri

Modern iktisat anlayışında ekonomik hayatın devamı için tasarrufların önemli rolü olduğu bilinmektedir. Tasarruf genel anlamda, kişilerin kendi istekleriyle tasarruf ve zorunlu tasarruf olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Habergetiren, 2015, s.101). İslam ekonomisinin hâkim olduğu bir ortamda da aynı şekilde tasarruflar önemlidir denilebilir. Dolayısıyla İslami finans sisteminin gelişmesini sağlamak adına tasarrufların katılım bankaları aracılığıyla ekonomiye aktarılması önem arz etmektedir. Bunun için Müslüman toplumun tasarruflarını yatırıma aktarmaları hususunda teşvik edilmesi, uygun araçların geliştirilmesi ve İslam dininin bu hususa dair tavsiye veya emirlerinin toplumla paylaşılması sistemin işleyişini olumlu etkileyecektir. Bu noktada Habergetiren (2015)’in aktarmış olduğu servetin atıl halde bırakılarak yatırıma dönüştürülmemesinin Allah’a ve topluma karşı bir sorumluluk doğuracağına dair hususlar ve “Kim bir akar veya ev satıp elde ettiği parayı başka bir şeye yatırmazsa onun bereketini görmemeye layıktır” mealindeki hadis (İbn Mace, “Rehinler”, 24) , tasarrufların atıl bırakılmayarak piyasaya kanalize edilmesini

gösteren dini dayanaklar olarak değerlendirilebilir. Yine Müslim'in Sahihinde rivayet edilen "Kimin arazisi varsa eksin, ekmiyorsa kardeşine ekmesi için versin" (Müslim, "Büyu", 88) hadisi de bu anlamda bir uyarı niteliğindedir. Ayrıca İslam'daki zekât sorumluluğu gereğince elde tutulan tasarruf kendiliğinden azalma eğilimde olacağından bu tür ibadetlerin tasarrufların ekonomiye kazandırılması ile ilgili gizli bir teşvik edici özelliğinin bulunduğu söylenebilir. İsrâf yasağı da tasarrufların birikmesine ve bu sayede yatırıma dönüşme imkânına kavuşmasına fırsat veren bir durum olarak değerlendirilmektedir (Habergetiren, 2015, s.116).

Katılım bankaları kuruluş sermayeleri dışında kişilerin tercihleriyle biriktirdikleri tasarruflardan oluşan çeşitli hesaplar ve kira sertifikaları (sukuk) ihraç ederek fon toplamaktadırlar. Bu hesaplar ve kira sertifikaları Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının sunduğu hizmetler esas alınarak aşağıda başlıklar halinde kısaca açıklanmıştır.

Cari Hesap: İsteğe bağlı tasarruf kapsamında değerlendirilebilecek olan cari hesaplar tasarruf sahiplerine herhangi bir kâr veya zararın yansıtılmadığı hesaplardır. Cari hesaplar geleneksel bankacılıktaki vadesiz mevduat hesaplarına benzemektedir.

Katılım Hesapları: Katılım hesapları kullandırılan fonun kâr etmesi durumunda kâr yansıtan, zarar etmesi durumunda zarar yansıtan hesaplardır. Katılım hesapları belli bir vadeye bağlı olarak işlemleri yönüyle geleneksel bankacılıktaki vadeli mevduat hesaplarına benzemektedir. Katılım hesaplarının vadeli hesaplardan diğer bir farkı sabit getiri sunmaması, kâr veya zarara katılımı esas almasıdır.

Yatırım Hesabı: Tasarruflarının sermaye piyasasında değerlendirilmesini talep eden bireyler için oluşturulmuş hesaptır. Bu hesap ile sermaye piyasalarından hisse senedi, yatırım fonu ve kira sertifikası gibi ürünlerin alım satımı için açılabilir.

Altın Hesabı: Bu hesap cari hesaplar gibi vadesiz olarak açılabilen ve tasarrufların altın olarak değerlendirilmesini sağlayan hesap türüdür. Katılım bankaları bu hesaptaki altının fiziki olarak çekilmesine imkân sunmaktadırlar. Bu yönüyle katılım bankalarındaki altın hesapları konvansiyonel bankalardaki altın hesaplarından ayrılmaktadır.

Diğer kıymetli Maden Hesapları: Bu hesap türü tasarrufların altın dışındaki gümüş ve platin gibi kıymetli maden olarak değerlendirilmesine imkân veren hesaplardır.

Sukuk: Katılım bankaları yukarıda açıklanan hesap türleri dışında sukuk ihraç ederek de fon sağlayabilmektedirler. Türkiye’de daha çok kira sertifikası olarak bilinen sukuk ihracı katılım bankalarının oluşturdukları belirli portföylerin gelirlerinin sukuk yoluyla yatırımcılara aktarılması ile finansman sağlamayı hedeflemektedir.

3.3.2. Katılım Bankalarının Fon Kullandırma Uygulamaları

İslami ticaret ilkeleri incelendiğinde ticaret sözleşmelerinin genellikle üç başlık altında toplanabileceğini söylemek mümkündür (El Diwany, 2011, s. 208):

1-Tarafların karşılıklı kazanç sağladığı mübadele sözleşmeleri

2-Karşılıksız olarak yapılan bağış sözleşmeleri

3-Sermayenin veya emeğin kâr/zarar paylaşımı esasıyla ticari bir girişime dönüşmesine dayanan yatırım sözleşmeleri.

Birinci grup sözleşmelere örnek vermek gerekirse şu sözleşmeler sıralanabilir: murabaha, istisna, selem, icâre ve sukuk. İkinci grup sözleşmelere örnek karz-ı hasen, hibe ve vakıf iken müşareke ve mudarebe üçüncü grup sözleşmelere örnek olarak verilebilir. Bunların dışında vedia, rehin ve daman sözleşmeleri de mevcuttur (El Diwany, 2011, s. 209-226).

Katılım bankaları günümüzde ilk sözleşme türlerini, özellikle de murabahayı yoğun olarak kullanırken ikinci ve üçüncü tür sözleşmeleri az kullanmaktadırlar. Bu açıdan Türkiye’de de dünyada da durum benzerdir. Bu bölümde günümüzde yaygın olarak kullanılan mudarebe, müşareke, murabaha gibi uygulamalar ile kredi garanti fonu destekli finansman, tedarikçi finansmanı, proje finansmanı ve icâre uygulamaları açıklanmıştır.

3.3.2.1. Mudarebe

Türkçeye emek-sermaye ortaklığı olarak tercüme edilebilecek olan mudarebe sözleşmesinde kâr, sözleşmede belirtilen şekliyle paylaşılırken zarar mudaribin kusuru yoksa tamamen sermaye sahibine aittir (Aktepe, 2019, s. 193). Avrupa’da *commenda*

olarak bilinen uygulamanın İslam dünyasıyla ticari ilişkiler sonucu mudarebe uygulamasından esinlenerek oluştuğunu ifade edilmektedir (Udovitch 2019, s. 173).

Fıkıh kitaplarında Kur'an ve Sünnete dayanarak oluşturulan bölüm başlıkları arasında mudarebe başlığı olmamasına rağmen bir finansman yöntemi olarak kullanılabileceğine dair İslam âlimleri arasında ittifak bulunduğu söylenebilir (Aktepe, 2019, s. 195). İbn Teymiyye (2001) de mudarebeyi ortaklık türlerinden bir tür olarak tanımlamaktadır.

Mukaraza olarak da adlandırılan (Bayındır, 2015, s. 91) mudarebe ayrıca *kıraz* olarak da ifade edilmiştir. Hanefi ve Hanbeli mezhepleri genelde mudarebe kavramını kullanırken Şafii ve Maliki mezhepleri genelde *kıraz* kavramını kullanmışlardır (Chapra, 2019, s. 218).

Mudarebe sözleşmesi yazılı veya lafzi olarak yapılabilmektedir. Ancak borç sözleşmelerinin yazılmasına dair ayetler nedeniyle yazılı olarak yapılması daha uygundur. Mudarebe sözleşmeleri belirli kayıtlar konularak sınırlı (mutlak) bir şekilde yapılabileceği gibi, herhangi bir kayıt konulmadan sınırsız (mukayyed) bir şekilde de yapılabilir. Mudarebe sözleşmelerinde mudaribin sabit bir ücret alma hakkı bulunmamaktadır. Ancak yönetim hizmeti karşılığında kâr oranı bir arttırılabilir (Chapra, 2019, s. 218-219). İbn Kudame (2015) mudarebenin ortaklardan her ikisinin emeklerini koymas, birinin sermaye koymas veya her ortağın sermaye koymas birinin ise emek koymas şeklinde de uygulanabileceğini ifade etmektedir.

Meşruiyeti sünnet ve icmâ ile sabit olan mudarebede sermaye, mudaribde emanet olarak bulunur. Yani mudarib sermayeyi sermaye sahibinin vekili olarak kullanmaktadır. Yer ve zaman kaydı konularak yapılan mudarebe sözleşmesine mukayyet mudarebe, herhangi bir kayıt konulmadan yapılan mudarebe sözleşmesine mutlak mudarebe denmektedir (Çeker, 2020, s. 214). Mudarebede girişimci sermayeyi başkalarına karşı korur. Sermayedar işi borç veren sıfatıyla değil yatırımcı sıfatıyla finanse etmektedir (Chapra, 2019, s. 52).

Mudarebe, sermayedar açısından pasif katılımlı bir ortaklık olarak da tanımlanmaktadır (Ben Jedidia, 2017, s. 103). Avrupa'da *commenda* olarak ifade edilen mudarebe, borç vermenin avantajları ile ortaklığın avantajlarını bir araya getiren bir ortaklık türü olarak tanımlanmıştır (Udovitch, 2019, s. 172). Geçici süreliğine

kurulan mudarebe ortaklıklarında amaç gerçekleştirilince ortaklık son bulurken sınırsız mudarebe ortaklıklarında feshi gerektiren hususlar ortaya çıkınca ve taraflardan biri fesih ihbarında bulununca ortaklık sona erer. Girişimci ortaklık işleri ile ilgili hizmetlerinden dolayı sabit bir getiri alamamaktadır (Chapra, 2019, s. 53).

Emek sahibinin sermayeyi tazmin etmesi konusunda bir şartın koşulamayacağı klasik kaynaklarda bulunmaktadır. Ancak bu şart koşulursa mudarebe sözleşmesi İmam Şafii ve İmam Malik'e göre fasittir. İmam Ebu Hanife'ye göre ise mudarebe sözleşmesi caiz ancak şart batıldır (Aktepe, 2019, s. 196). İbn Teymiyye, (2001) Hisbe isimli eserinde sermaye sahibi lehine önceden belirlenmiş bir kâr tutarının belirlenmesinin ittifakla caiz olmadığını ifade etmektedir. AAOIFI'nin sermaye sahibinin emek sahibinden olan alacaklarını mudarebe sermayesine dâhil edemeyeceğine dair bir kararı da bulunmaktadır (AAOIFI Standart No: 13, Madde: 7/3). Bununla birlikte AAOIFI standardına göre mudaribin kusurları durumunda kullanılmak üzere bir teminat alınabilir (AAOIFI Standart No: 45 Madde: 3/7).

Mudarebe ortaklığı, günümüzde yaygın olarak kullanılan *venture capital* uygulamalarına da benzemektedir. 1930'lu yıllarda İngiltere'de küçük ve orta büyüklükteki girişimlerin faiz temelli bankalarca finanse edilememesi nedeniyle ortaya çıkan ve *Macmillan boşluğu* olarak ifade edilen finansal sorun için geliştirilen *venture capital* ilk olarak 1950 yılında ABD'de uygulanmıştır (Alıntılayan Kumaş, 2007, s. 292). Bir tarafın sermaye diğer tarafın girişim fikrine sahip olduğu bu uygulama mudarebe, müşareke veya kâr-zarar ortaklığı uygulamalarına benzemektedir. Bu benzerlikten hareketle katılım bankalarının *venture capital* şirketi gibi hareket edip girişimleri desteklemesi İslam ilkelerinde kalkınmaya önemli katkılar sunabilir (Kumaş, 2007, s. 296). Komandit şirket uygulaması da mudarebeye benzemektedir (Aktepe, 2019, s. 194). Sermaye sahibinin akli noksanlık, küçük yaşta olma gibi sebeplerle sermayesinin işletemeyecek durumda olması mudarebe uygulamasını gerekli kılmaktadır (Aktepe, 2019, s. 195).

Günümüzde mudarebe ortaklığı, işletmeler tarafından çıkarılan mudarebe senetleri ile tasarruf sahiplerinin yatırım yapabileceği şekilde tasarlanarak sermaye piyasalarında kullanılır hale getirilmiştir. Bu senetleri alan yatırımcılar işletmeye söz konusu projeye ortak olmaktadır ve bu senetler ikincil piyasalarda da işlem görmektedirler. Çeşitli ülkelerde alım satımı yapılan mudarebe sertifikaları farklı

şekillerde ihraç edilmektedir. Örneğin Ürdün uygulamasında projelere mudarebe senetleri ile ortak olan yatırımcıların ana sermayeleri devlet tarafından garanti altına alınmış ve bu sayede mudarebe senetleri teşvik edilmeye çalışılmıştır. Kuveyt'te ise sınırlı ve sınırsız mudarebe ortaklığı şeklinde bir uygulamaya gidilmiştir. Ancak bu uygulamalar fihhi açıdan çeşitli eleştirilere konu olmuştur (Bayındır, 2015, s. 92).

Son olarak günümüzde İslami bankalarca uygulanan murabaha tutarı diğer finansman uygulamalarından daha yüksek düzeydedir. İslami Finans Ülke Endeksinin (IFCI) ilk sıralarında bulunan ülkelerin murabaha verileri bunu destekler niteliktedir. İslami Finans Hizmetleri Kurulunun (IFSB) yayınlamış olduğu 2020 yılı ülke verileri incelendiğinde IFCI'de ilk beşte bulunan ülkede murabaha uygulamasının ortalaması yaklaşık %40 düzeyindedir (IFSB, 2020)². İran ve Suudi Arabistan gibi murabahanın nispeten az uygulandığı ülkeler hesap dışı bırakıldığında ve İslami finans verilerinin bulunmadığı ülkeler hesaba katıldığında oranın daha yüksek çıkabileceği söylenebilir.

3.3.2.2. Müşareke

İkinci bölümde müşareke kavramı hem fihhi açıdan hem de uygulama açısından ayrıntılı bir şekilde incelendiğinden burada müşareke kavramına değinilmemiştir.

3.3.2.3. Murabaha

İslam âlimleri, pazarlık suretiyle satış (musaveme) ve belirli bir yüzdeyle satış (murabaha) olmak üzere iki temel satış türünün olduğunda ittifak etmişlerdir. Ancak malın maliyetine eklenecek masraflarla ilgili âlimler arasında ihtilaf bulunmaktadır (İbn Rüşd, 2015: Cilt 3, s. 121).

Günümüzde borcun ödenme tarihini ertelemek veya borcu taksitler halinde ödemeyi sağlamak amacıyla kullanılan murabaha, bir malın maliyetine belirli bir oranda kâr ekleyerek satılmasını ifade etmektedir ve temelde güvene dayanan bir uygulamadır (El Diwany, 2011, s. 212-213). Murabaha, İslami finans kurumları tarafından sıklıkla kullanılan bir finansman yöntemidir. İslami olmayan finans kurumlarınca da kolay anlaşılması ve uygulanmasının kolay olması nedeniyle pencere bankacılığı şeklinde kullanılan murabaha bu özellikleri nedeniyle *dost canlısı* olarak

² Oran, https://www.ifsb.org/psifi_03.php adresinden elde edilen veriler özetlenerek oluşturulmuştur.

nitelendirilen bir vadeli ödeme finansmanı olarak tanımlanmaktadır (Alrifai, 2017, s. 189-190).

Vade farkı ile alım satım işlemi olarak da ifade edilebilecek olan murabaha, katılım bankalarınca en çok kullanılan İslami finansman yöntemi olmasına karşılık İslam ekonomisi ilkelerinin ekonomik hayata tecellisi bakımından yeterli etkinliğe sahip bir uygulama olarak görülmemektedir (Karaman, 2019, s. 22). Ayrıca en çok kullanılan yöntem olmasına karşılık sözleşme içeriği açısından çokça tartışılmaktadır (Cebeci, 2019, s.122). Tartışma murabaha kavramının kavramsal olarak kendisinde değil uygulamalar çerçevesinde olmaktadır. Khalil ve Thomas'a göre (2017) bir uygulama ismi ile değil işleyişinin İslam ekonomisi ilkelerine uygunluğu ile meşruluk kazanır. Yani ismi İslam ekonomisi ilkelerini yansıtan bir uygulamanın uygulanış biçimiyle bu ilkelerle çelişmesi onu meşru kılmaz. Dolayısıyla katılım bankaları veya İslami finans kurumları tarafından uygulanan/uygulanacak olan modellerin isimlerinden ziyade içerikleri daha önemlidir saptaması yapılabilir.

Murabahanın, faizsiz finans uygulamalarını iç içe geçmiş daireler şeklinde düşünürsek bu dairelerin en dış halkasında bulunan ve bu nedenle faizli uygulamalara yakınlığı nedeniyle tartışılmaya müsait bir yapıda olduğu da söylenmektedir. Murabahanın faize benzeyen tarafları ile birlikte faizden ayrılan tarafları da vardır. Faize benzeyen tarafı ödemede belirlenen vade farkının piyasa faiz oranlarının dikkate alınarak belirlenmesi iken ayrılan tarafı murabaha işleminin gerçek bir mal veya hizmete dayalı olarak yapılmasıdır (Orman, 2016, s. 124-125). Bu nedenle murabahanın faizden ayrılan taraflarına yoğunlaşarak uygulanması tartışmaları azaltacak etki yapabilir.

Bankaya yatırılan mevduatların krediye dönüşme oranlarına bakıldığında katılım bankalarının daha iyi bir orana sahip olduğu söylenebilir (Albayrak, 2019, s. 53) ve bu noktada murabaha, en önemli yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak murabaha, günümüz uygulamalarının aksine murabahaya konu malın mülkiyetinin satın alana geçmeden önce risklerin banka tarafından üstlenilmemesi durumunda alış fiyatıyla satış fiyatı arasındaki farkın faiz olacağı ifade edilerek de eleştiriye konu olmaktadır (Mannan, 1990). Diğer taraftan bu uygulamanın yaygınlaşması sadece kendi çıkarını düşünen bir aracı sınıfın doğmasına neden olacağı için eleştirilmektedir (Kallek, 2018, s. 113).

3.3.2.4. Kredi Garanti Fonu Destekli Finansman

Kredi Garanti Fonu (KGF), Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) ile Eximbank, Halkbank, Ziraat Bankası, Ziraat Katılım Bankası, Vakıfbank ve Vakıf Katılım Bankası gibi kamu kurum ve kuruluşları ile kamu bankalarının yanı sıra bazı özel bankalar ve vakıfların ortaklığı ile Türk Ticaret Kanunu'na göre kurulmuş olan bir anonim şirkettir. Çeşitli nedenlerle kredilerden yeterince yararlanamayan KOBİ'ler ve KOBİ dışındaki işletmelerin krediye erişimlerini kolaylaştırmak için geliştirilen bir kefalet fonudur. Bu fon temel olarak 2 çeşit kefalet ürünü sunmaktadır (KGF, 2021):

1-Özkaynak kefaletleri

2-Hazine kefaletleri.

Katılım bankaları teminat sorunu yaşayan işletmelere işletmelerini büyütmek için veya yeni iş fikirlerini geliştirmek için finansman ürünlerinin bir kısmını KGF kapsamında sunmaktadır.

3.3.2.5. Tedarikçi Finansmanı

Katılım bankalarınca tedarikçi finansmanı farklı şekillerde uygulanmaktadır. Örneğin tedarik finansmanı vadeli alacakların teminat gösterilip finansman kullanılması (Albaraka Türk, 2021) şeklinde olduğu gibi alıcı firmaların esnek ödeme koşullarında mal alımlarını sağlamaya yönelik olarak kullanılmaktadır (Kuveyt Türk, 2021). Tedarik finansmanı ayrıca KOBİ'lerin üretim faaliyetleri için gerekli hammadde veya makine-teçhizat alımlarını finanse etmek şeklinde de uygulanmaktadır(Türkiye Finans, 2021).

3.3.2.6. Proje Finansmanı

Proje finansmanı daha çok uzun vadeli ve yüksek miktarda sermaye gerektiren projeler için kullanılan bir finansman türüdür. Kimi katılım bankaları bu finansmanı proje finansmanı başlığı altında sunarken (Kuveyt Türk, 2021) kimi katılım bankaları orta ve uzun vadeli proje finansmanı şeklinde sunmaktadırlar.

3.3.2.7. İcâre (Leasing)

Kitap, sünnet ve icmâ ile meşru kabul edilen icâre, menfaatin satılması olarak

tarif edilmektedir (Çeker, 2020, s. 158). Murabaha uygulamasından sonra en fazla uygulanan İslami finans uygulaması icâredir. Sözleşme sonunda varlığın mülkiyetinin kiracıya geçmesini öngören finansal kiralama ve sözleşme sonunda varlığın kiralayanda kalmasını öngören işletme kiralaması şekliyle iki türü bulunmaktadır (Alrifai, 2017, s. 194).

İcâre sözleşmesi tüketmekle yararlanmanın mümkün olduğu para, döviz, altın, yiyecek maddeleri gibi şeyler üzerine yapılamaz (Döndüren, 2019, s. 148). Kiralama temel olarak finansal ve faaliyet kiralaması olarak iki çeşittir (Aktaran Chapra, 2019, s. 143-144). Operasyonel kiralama olarak da ifade edilen faaliyet kiralaması iptal edilebilir bir sözleşme olduğundan tüm risk kiralayana aittir ve uygulanabilirliği konusunda ittifak vardır. Ancak finansal kiralama iptal edilme özelliği taşımadığından şüphe içermektedir (Chapra, 2019, s. 144).

Türkiye’de 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktöring ve Finansman Şirketleri Kanunu’nda ayrıntılı bir şekilde tanımlanan finansal kiralama, ekonomik değeri olan malın kiralama süresinin sonunda kiracıya devredilebilmesi; malın kiralama süresinin sonunda rayiç bedelinden daha düşük bir bedelle kiralayana satın alma hakkı tanınması; kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün %80’inden daha büyük bölümünü kapsaması ve sözleşme hükümlerine bağlı olarak yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin %90’ından fazla olmasını ifade eden şartlardan en az bir tanesini sağlama durumunda gerçekleştirilecek bir sözleşmedir.

Yukarıda belirtilen yasada ifade edilen tanımdan finansal kiralamaya taşınır ve taşınmaz malların konu olabileceği anlaşılmaktadır. Nitekim günümüzde her türlü mal finansal kiralamaya konu olmaktadır. Kârın, kiralanın şeyin satın alınmasından ziyade kullanılmasından kaynaklandığı düşüncesi finansal kiralama uygulamalarının gelişmesinde etkili olmuştur. 1952 yılında Amerika Birleşik Devletlerinde ilk finansal kiralama şirketinin kurulması ile birlikte leasing uygulamaları giderek yaygınlaşmış ve 70’li yıllardan itibaren gelişmekte olan ülkelerde de uygulanmaya başlamıştır. Teknolojik gelişmelere hızlı ayak uydurabilme, esnek ödeme imkânı sunması, orta vadeli kredi bulmanın zor olduğu koşullarda finansman imkânı sağlama ve mülkiyetin kiralayanda kalması nedeniyle finansman maliyetlerinin düşük olması gibi faydaları bulunmaktadır.

Bununla birlikte kiralama sözleşmesinde kiralanan şeyin tamir, bakım ve yer değiştirme işlemlerinin kiralayanın onayına bırakılması durumunda kullanım esnekliğini olumsuz etkilemesi ve sözleşmenin kira süresi sonunda kiralanan şeyin kiralayana devrini içermemesi durumunda hurda değerden faydalanamama gibi sakıncalar da içermektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2018, s. 206-216). İslami finans ilkeleri bağlamında leasing ya da kiralama işlemi ile elde edilecek kira hem sermayeyi amorti etmekte hem de hurda değerinin kiralayana satılmasıyla bir kâr elde etme imkânı sunmaktadır (Chapra, 2019, s. 144).

3.3.2.8. Sukuk

Arapça bir kelime olan sukuk, *sak* kelimesinin çoğuludur ve genel hatlarıyla yatırım senedi olarak tarif edilebilir (Ayup, 2017, s.414-415). Bayındır (2015) ise sukuku menkul kıymet olarak ifade etmektedir. Türkiye Diyanet Vakfı Ansiklopedisinde sukuk, “*Ticarî varlıklar üzerindeki şâyi hisseli mülkiyeti anlatan ve eşit değerde ihraç edilen finansal sertifikalar*” olarak tanımlanmaktadır (Cebeci, 2019, “Sukuk”).

Yerli para birimleri cinsinden sukuk ihraçları 1992 yılından itibaren uygulanırken dolar cinsinden ilk sukuk ihracı 2022 yılında Malezya’da gerçekleşmiş ve bunu 2003 yılındaki İslam Kalkınma Bankasının ihracı takip etmiştir (Ayup, 2017, s.412). Sukuk genel hatlarıyla hisse senedine benzemekle birlikte farklı yönleri bulunmaktadır. Örneğin hisse senetleri bir şirketteki süresiz sahipliği temsil ederken sukuk belirli varlıkların belirli süreliğine sahipliğini ifade etmektedir (Ayup, 2017, s.416). Sukuk işleminde temel olarak üç taraf bulunur: Sukuk ihracını yapmak isteyen şirket yani kaynak kuruluş, sukuk ihracını gerçekleştiren özel amaçlı kuruluş ve bu senetlere yatırım yapan sermaye sahipleri (Bayındır, 2015, s.99-100).

Sukuk îne ve deyn satışı içermesi nedeniyle mekruh yönler barındırdığı için eleştirilmektedir (Ayub, 2017, s.421). Teorik açıdan fihhi uygunluğa sahip olmasına rağmen uygulamada fihhi uygunluktan uzaklaştığı düşünülen sukuk ihracı 3 şekilde yapılmaktadır: Borç satımına dayalı sukuk, menfaat satışına dayalı sukuk ve mal satımına dayalı sukuk (Bayındır, 2015, 100-101). AAOIFI (2015) ise sukuk türlerini şu başlıklar altında ele almış ve standartlarını belirlemiştir:

-Kiradaki Varlıkların Aslına Malik Olmayı Sağlayan Sukuk

- Selem Sukuk
- İstisna Sukuk
- Murabaha Sukuk
- Müşareke Sukuk
- Müzaraa Sukuk
- Müsakat Sukuk
- Mugarese Sukuk

Son yıllarda sukuk ihracı artmaktadır. 2021 yılı verilerine göre dünya genelindeki sukuk ihracı 181 milyar dolar seviyelerindedir (IIFM, 2022, s.29). Bu nedenle sukuk, küresel İslami sermaye piyasasının büyümesi için yüksek potansiyele sahip bir finansal araç olarak değerlendirilmektedir. Özellikle yol, köprü, liman ve havaalanı gibi altyapı yatırımlarının finansmanında önemli roller üstlenebilir (Ayub, 2017, s.438)

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

MÜŞAREKE'NİN UYGULANABİLİRLİĞİNE İL

İŞKİN KOBİ ALGISI: TRB1 BÖLGESİNDE DAİR BİR

ARAŞTIRMA

Günümüz finans sisteminde tasarrufu tetikleyen ve kredi mekanizmasını işler kılan en önemli unsurlardan biri faizdir. Ancak faizin yasaklandığı bir düzende alternatif kredi mekanizmalarının kurulamaması finans sisteminin işleyişini olumsuz etkileyecektir. Bu nedenle finans sistemini İslamileştirirken tasarrufu teşvik edecek ve bu tasarrufların finansman ihtiyacı olanlara aktarılmasını sağlayacak mekanizmalar kurmak elzemdir. Osmanlı döneminde kurulan para vakıfları özellikle borç verme fonksiyonunu belli ölçüde yerine getirmekteydi. Günümüzde ise bu fonksiyonu belli ölçüde katılım bankaları yerine getirmektedir. Bu bankaların aynı zamanda ticari bir işletme olduğu düşünüldüğünde karz-ı hasen (karşılıksız borç) uygulaması ile finansmana ihtiyacı olanlara karşılıksız borç vermelerini beklemek gerçekçi görülmemektedir. Çünkü karz-ı hasen genellikle, varlıklılardan daha az varlıklı olanlara aktarılan ve genellikle tüketim amaçlı bir finansman türü iken modern anlamda krediler küçük tasarrufların bir araya getirilerek bireylere ve işletmelere aktarıldığı bir finansman sağlama yöntemidir (Orman, 2016, s. 170). Katılım bankaları ise büyük oranda murabaha gibi esasında borçlandırıcı finansman araçlarını kullanmaktadır. Ancak sadece murabahaya odaklanarak bir finans sistemi inşa etmenin zorluğu açıktır. Dolayısıyla İslami finans açısından murabahaya ilave olarak farklı uygulamaları geliştirmek bir zaruret gibi durmaktadır.

İslami finansı geleneksel finanstan ayıran en önemli unsurlardan biri risk paylaşımı iken İslami bankaların bu ilkeye uygun araçlarının uygulanma şekilleri eleştiri konusu olmaktadır. Bayındır (2015), İslami finans ürünlerinin önemli bir kısmının konvansiyonel finans ürünlerinin isim değiştirmiş şekillerinden ibaret olduğunu ifade etmektedir. Nitekim İslami finansal varlıklar ve uygulamalar açısından önemli bir seviyede bulunan Malezya'da ve başka ülkelerde risk paylaşımına dayanan ve ideal uygulamalardan olan müşareke diğer uygulamalara göre oldukça düşük seviyelerde gerçekleşmektedir (IFSB, 2020). Bu durum işletmelerin kâr ve zarar ortaklığına dayalı müşareke uygulamasıyla finansman sağlamak yerine konvansiyonel

bankalardan kredi çekme yolunu tercih etmelerine neden olmaktadır (Ariff, 2017, s. 9). Ayrıca İslami usullerle inşa edilmiş ekonomik sistemin İslami stratejiler bağlamında kalkınmada başarısız olmasının önemli nedenlerinden birinin politik faktörler olduğu (Alıntıl原因 Asutay, 2007, s. 15) düşünülürse politik karar alıcıların da bu konuda etkinliği artırıcı ve İslami ilkelere uygun kararlar almaları önem arz etmektedir.

İslam ekonomisi üst kavramının bir yansıması olarak ortaya çıkmış olan İslami finansın, ilkelerinden uzaklaştığını gösteren bazı gelişmeler onun cari kapitalist ekonomik düzene yaklaştığı izlenimi doğurmaktadır (Asutay, 2007, s. 3). Tam da bu noktada müşareke uygulaması eleştirilere konu uygulamalarının karşısında önemli bir alternatif olarak durmaktadır. Eldeki ile yetinmeyip ihtiyaçtan fazlasını tüketmeyi salık veren ve bu yüzden finansal krizlere neden olan mevcut ekonomik düzenin (Korkut ve Kar, 2018, s. 184) aksine müşareke uygulamaları sayesinde finansman sorunları çözülebilir. Burada özellikle finansmana erişim sorunları yaşayan KOBİ'lerin finanse edilmesi önemlidir. Çünkü KOBİ'ler üretime katkı ve istihdam gibi konularda ülke ekonomileri için kritik öneme sahiptir. Bu nedenle müşareke sayesinde KOBİ'lerin finansmana erişimleri kolaylaştırılırsa bu durum ekonomik kalkınmaya ciddi katkılar sunabilir. Ayrıca kâr-zarar ortaklığına dayalı müşareke sistemi geliştirilirse İslami finansın daha da *İslamileşeceği* söylenebilir.

İster kapitalist veya sosyalist isterse İslami ilkelerden neşet etmiş olsun ekonomik sistemlerin ulaşmak istediği hedefleri ne derece gerçekleştirdiği, o sistemin başarısı için önemli bir husustur (Chapra, 2018, s. 5). Bu nedenle İslam'ın öngördüğü ekonomik sistemin bir alt sistemi olan finans alanında oluşturulacak veya teklif edilecek finansal modellerin başarısı da bu modellerin gerçek hayatta finansman ihtiyaçlarını karşılayıp karşılayamamasıyla ilgilidir. Geliştirilecek müşareke uygulamaları ile KOBİ'lerin finansman sağlamalarının kolaylaştırılması için İslami bankalarca birimler oluşturularak hizmet verilmesi ile hem ekonomik sistemdeki etkinlikleri arttırılabilecek hem de KOBİ'ler yeni girişimlere yönlendirebilecektir (Gedikli ve Erdoğan, 2019, s. 278-279).

Bu çalışmada önerilen dinamik ortaklık modelinin başarılı olması için modelin iki önemli bileşeninden biri (diğeri de katılım bankalarıdır) olan KOBİ'lerin modelin işleyişi ile ilgili değerlendirmeleri önem arz etmektedir. KOBİ'lerin müşarekenin

uygulanabilirliğine dair algılarının ortaya çıkarılması gerekli veriler sosyal bilimlerde yaygın olarak kullanılan anket yöntemiyle elde edilmiştir. Elde edilen veriler parametrik analiz yöntemlerinden Tek Yönlü ANOVA testi ile analiz edilmiş ve sonuçlar yorumlanmıştır. Literatür, analiz sonuçları ve mevcut uygulamalar dikkate alınarak sunulan model ile katılım bankaları tarafından KOBİ'lere sunulan finansman araçlarına müşarekeye dayalı yeni bir alternatif sunulmaya çalışılmıştır.

4.1. Araştırmanın Amacı

Bir ekonomide bankacılık veya finans sektörü reel sektörden daha fazla kazanıyorsa ekonomik anlamda bir sorun olduğu söylenebilir. Çünkü finans sisteminin kendi içinde başarılı olması veya büyümesinden ziyade reel ekonominin iyi sonuçlara ulaşmasına katkı sunmaya aracılık etmesi gerekir. Yani devasa boyutlara ulaşan finans sektörünün reel ekonominin en önemli bileşenlerinden olan KOBİ'lere destek vermeye odaklanacak bir yapıya dönüşmesi faydalı olacaktır (Stiglitz, 2012, s. 86). İslami bir ekonomide de servetin veya sermayenin KOBİ'ler vesilesiyle tabana yayılmasının aksine büyük işletmelerde toplanmasının olumsuz yansımaları olabilir. Sermaye KOBİ'ler aracılığıyla yayılırsa daha geniş bir işveren grubunun oluşması ile insanların bağımsızlık ve öz saygısı artabilecek, yenilikçi işverenlere imkân sunulmuş olacak, rekabet geniş bir alana yayılacak ve böylelikle verimlilik artabilecektir (Chapra, 2018, s. 285).

Tarihi tecrübeler servetin veya sermayenin hükümdarlar, ordu komutanları, üst kademe yöneticileri ve tüccarlar arasında dağıldığını göstermektedir (Duri, 2014, s. 100). Günümüzde bu dağılımın değiştiğini söylemek mümkün olmakla birlikte daha geniş bir alana yaymak için ortaklık modellerinin geliştirilmesi ve bunun ekonomik sistemin en önemli bileşenlerinden olan KOBİ'ler aracılığıyla gerçekleştirilmesi daha olasıdır denilebilir. Bu kapsamda Duri (2014)'nin genel hatlarını çizdiği İslam tarihi bize göstermektedir ki serveti toplumun geneline yaymayı başaramamak toplumsal ve siyasi sonuçları olan gelişmeleri tetikleyici bir unsur olmaktadır. Hem servetin geniş toplum kesimlerine yayılmasının İslam'ın adalet düşüncesine de uygun olduğu değerlendirilmesini yapmak uygun olacaktır. İslam'ın, malların sadece zenginler arasında dolaşan bir güç haline gelmesini men eden hükmü (El-Haşr, 59/7) gereğince ekonomik hayatta servet oluşturacak yatırımlar için elzem olan tasarrufların katılım bankaları aracılığıyla uygulanacak ortaklık modelleriyle topluma sunulması hem

ekonomik gücün belirli ellerde toplanmasına engel olabilecek hem de tasarrufların atıl kalması önlenecektir. KOBİ'lerin bu bakış açısıyla desteklenmesi, servetin toplumun geneline yayılmasını kolaylaştırıcı bir etki yapacağı düşünülmektedir. Chapra (2019), adil para sistemini tartıştığı eserinde bu noktaya vurgu yapmakta ve adil bir bankacılık sisteminin gerekmedikçe büyük projelerden kaçınarak küçük ve orta ölçekli girişimleri desteklemesi gerektiğini ve bunun adil bir bankacılık sistemine uygun olduğunu belirtmektedir.

İslam ekonomisinin ilkeleri ve amaçları, mevcut ekonomik sistemin ortaya çıkardığı sorunlar ve KOBİ'lerin finansmanının önemine dair yukarıda yapılan açıklamalar ışığında müşarekenin KOBİ finansmanında önemli bir fonksiyon üstelenebileceği düşünülmektedir. Ancak finansman araçlarının uygulanabilirliğine dair sistemin taraflarının (katılım bankacılığı ve KOBİ'ler) algısı geliştirilecek modellere ışık tutabilir. Bu nedenle bu araştırmanın temel amacı müşareke uygulaması esas alınarak ortaya konacak yeni modeller için KOBİ'lerin algılarını ortaya çıkarmaktır. Çünkü teorik olarak geliştirilecek bir modelin muhataplarının algıları modelin başarısını etkileyebilir.

Özellikle girişimciliği teşvik eden ve ekonomik sıkıntılara karşı zayıf müteşebbisleri koruma potansiyeli taşıyan (Ben Jedidia, 2017, s. 106) müşareke gibi uygulamaların paydaşların yaklaşımları esas alınarak geliştirilmesi hem KOBİ'ler için alternatif finansman imkânı sunacak hem de İslami finansın alternatif haline gelmesine katkı sağlayacaktır. Araştırmada istatistiki analizler neticesinde ortaya çıkan sonuçlar önerilecek dinamik ortaklık modelinin teorik altyapısına katkı sunmuştur.

4.2. Araştırmanın Kapsamı

Türkiye'de 3 milyon 221 bin girişimci sayısı ile toplam girişim sayısının yaklaşık %99'ununu KOBİ'lerin oluşturduğu (TÜİK, 2019) düşünüldüğünde ülke genelinde KOBİ'lerin tamamına yönelik bir çalışmanın yapılmasının zorluğu açıktır. Bu nedenle araştırma evreni daraltılmış olup Türkiye İkinci Derece İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması ile belirlenen ve Malatya, Elazığ, Bingöl ve Tunceli illerinden oluşan TRB1 bölgesindeki KOBİ'leri kapsamaktadır. Veriler KOBİ'lere uygulanan anket sayesinde elde edilmiştir. KOBİ'lerin müşarekeye dair genel algılarının ortaya çıkarılması hedeflendiğinden anket belirli sektör veya KOBİ gruplarına değil tüm KOBİ grupları hedef alınarak kolayda örneklem yöntemiyle gerçekleştirilmiştir.

4.2.1. Araştırmanın Evreni ve Örneklem

Bilimsel araştırmalarda kullanılan veri toplama yöntemlerinden anket yöntemi uygulanmadan önce uygulanacağı evrenin belirlenmesi gerekmektedir. Araştırmanın evrenini TRB1 bölgesinde bulunan illerde faaliyet gösteren KOBİ'ler oluşturmaktadır. İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırmasına göre belirlenen TRB1 bölgesinde Malatya, Elazığ, Bingöl ve Tunceli illeri bulunmaktadır. Bu illerde faaliyet gösteren KOBİ sayısına ilişkin veriler Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) tarafından yayınlanan 2020 yılı İşgücü Piyasa Araştırması il raporlarından elde edilmiştir (İŞKUR, 2020). Bu raporlarda bulunan işyeri sayıları ise Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) verilerinden sağlanmıştır. Elde edilen verilerden hareketle belirlenen araştırma evreni il, çalışan sayısı ve işyeri sayısı bakımından KOBİ tanımına uygun olarak 1-9, 10-49 ve 50-249 şeklinde gruplandırılıp aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 4.1: TRB1 Bölgesi Toplam KOBİ Verileri

Çalışan Sayısı	İşyeri Sayısı
1-9	22.195
10-49	3.324
50-249	536
Toplam	26.055

Kaynak: İŞKUR, 2020, <https://www.iskur.gov.tr/kurumsal/bilgi/raporlar/#macro-mediaList-folder-88992>, Erişim tarihi: 10.03.2021

Tablo 4.1'de TRB1 bölgesindeki dört ilin KOBİ sayıları özetlenmiştir. Buna göre TRB1 bölgesinde toplam 26.055 KOBİ bulunmaktadır. Bu KOBİ'lerin 22.195'i 1-9 çalışana, 3.324'ü 10-49 çalışana ve 536'sı 50-249 çalışana sahip KOBİ'lerdir.

Tablo 4.2: Malatya İli KOBİ Verileri

İl	Malatya
Çalışan Sayısı	İşyeri Sayısı
1-9	11.451
10-49	1.540
50-249	250
Toplam	13.241

Kaynak: İŞKUR, 2020, <https://media.iskur.gov.tr/45186/malatya.pdf>, Erişim tarihi:10.03.2020

TRB1 bölgesinde bulunan illerden KOBİ ve çalışan sayısı en çok olan il Malatya'dır. Malatya'da toplam KOBİ sayısı 13.241 iken çalışan sayısı bakımından 1-9 arası çalışana sahip KOBİ'ler çoğunluğu oluşturmaktadır (%86).

Tablo 4.3: Elazığ İli KOBİ Verileri

İl	Elazığ
Çalışan Sayısı	İşyeri Sayısı
1-9	7.292
10-49	1.193
50-249	186
Toplam	8.671

Kaynak: İŞKUR, 2020, <https://media.iskur.gov.tr/45160/elazig.pdf>, Erişim tarihi:10.03.2020

Elazığ ilinde toplam KOBİ sayısı 8.671'dir. Bu ilde de Malatya ilinde olduğu gibi 1-9 arası çalışana sahip KOBİ sayısı toplam KOBİ sayısının büyük bir kısmını oluşturmaktadır (%84).

Tablo 4.4: Bingöl İli KOBİ Verileri

İl	Bingöl
Çalışan Sayısı	İşyeri Sayısı
1-9	2.303
10-49	442
50-249	75
Toplam	2.820

Kaynak: İŞKUR, 2020, <https://media.iskur.gov.tr/45148/bingol.pdf>, Erişim tarihi:10.03.2020

Bingöl ilinde toplam KOBİ sayısı 2.820'dir ve toplam KOBİ sayısının yaklaşık %82'sini 1-9 arası çalışanı olan KOBİ'ler oluşturmaktadır.

Tablo 4.5: Tunceli İli KOBİ Verileri

İl	Tunceli
Çalışan Sayısı	İşyeri Sayısı
1-9	1.149
10-49	149
50-249	25
Toplam	1.323

Kaynak: İŞKUR, 2020, <https://media.iskur.gov.tr/45207/tunceli.pdf>, Erişim tarihi:10.03.2020

TRB1 bölgesinde KOBİ sayısının en düşük olduğu il Tunceli'dir. Bu ilde toplam KOBİ sayısı 1.323'tür. 1-9 arası çalışan sayısı bölgenin diğer illeriyle uyumlu olarak toplam KOBİ sayısının büyük bir kısmını oluşturmaktadır (%86).

Araştırmanın örnekleme araştırma evreninden olasılıksız örneklem seçim yöntemlerinden kolayda örneklem yöntemi ile seçilmiştir. Örneklem sayısı belirlenmesi konusunda literatürde farklı yaklaşımlar bulunmakla birlikte çeşitli programlar aracılığıyla farklı hesaplama modülleri de kullanılmaktadır. Bu çalışmada anket uygulanan örneklem sayısı belirlenirken araştırma evreni ve %95 güven seviyesi dikkate alınarak en az 379 anket uygulanması gerektiğine dair yaklaşım (Cohen vd., 2000, s. 104) esas alınmıştır. Ayrıca her bir ilde uygulanacak anket sayısı belirlenirken o ilin KOBİ sayısının evrendeki ağırlığı oransal olarak hesaplanmıştır. Buna göre her ilde uygulanan anket sayısı o ilin evrendeki oranına uygun olarak gerçekleştirilmiştir.

Tablo 4.6: Örneklem Orantılı Ayırma Tablosu

İl	İl Evreni (A)	Anakütle (B)	A/B (%)	İl Örneklem Sayısı
Malatya	13.241	26.055	50,6	203
Elazığ	8.671	26.055	33,2	133
Bingöl	2.820	26.055	10,7	43
Tunceli	1.323	26.055	5,5	21

4.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırma, belirlenen örneklemdaki KOBİ'lerden elde edilen verilerin birtakım istatistiksel testler yoluyla analiz edilmesiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma verileri TRB1 bölgesindeki dört ilde bulunan 401 adet KOBİ'ye sosyal bilimlerde veri toplama tekniği olarak sıklıkla kullanılan ve birincil veri kaynağı olan anket uygulanarak elde edilmiştir.

Bu çalışma kapsamında yeni bir anket geliştirilmiştir. Anket, işletme türü, çalışan sayısı ve faaliyet gösterilen sektör gibi demografik soruların yanı sıra KOBİ'lerin işletme faaliyetleri ile finans ilişkisi, KOBİ'lerin finansal sorunları ve KOBİ'lerin müşareke algılarına ilişkin 5'li likert tipi soruları kapsamaktadır. Müşareke algısına yönelik sorulan sorularda müşareke kavramını bilmeyen işverenlerin bulunma ihtimali ve daha net cevap verilebilmesi amacıyla müşareke yerine ortaklık kavramı kullanılmıştır. Anket geliştirilirken demografik sorular, KOBİ'lerin işletme faaliyetleri ile finans ilişkisine dair ifadeler ve KOBİ'lerin finansal sorunlarına dair ifadeler için oluşturulan havuz Avdan (2010), Aktürk (2013) ve Güvendi Ocak (2013) tarafından kullanılan ölçeklerden yararlanılarak belirlenmiştir. KOBİ'lerin müşareke algılarına ilişkin ifadeler için yapılan literatür araştırmasında herhangi bir ölçek tespit edilemediğinden çalışmanın kapsamı dikkate alınarak madde havuzu oluşturulmuştur.

Oluşturulan madde havuzunda sekiz adet demografik soru ile birlikte diğer üç bölüm için toplam otuzbeş likert tipi madde belirlenmiştir. Elde edilen bu madde havuzu beş uzman ile paylaşılmıştır. Uzman görüşlerinin alınmasını müteakip beşinci ve altıncı demografik sorulara yeni maddeler eklenmiştir. Likert tipi ifadeleri içeren otuzbeş madde havuzundan dokuz madde çıkarılmış ve ankete son hali verilmiştir. Daha sonra anketin son hali pilot uygulama kapsamında Bingöl ilinde kolayda örnekleme ile seçilen elli adet KOBİ'ye uygulanmıştır.

Araştırmada anket yoluyla elde edilen veriler öncelikle güvenilirlik analizi ve faktör analizi ile test edilmiştir. Ayrıca araştırmada Tek Yönlü ANONA testi kullanılmıştır. Diğer adı F testi olan ANOVA testi, üç ve daha fazla bağımsız grubun sürekli bir değişken açısından karşılaştırılmasını sağlayan (Akbulut, 2010, s.121) veya ikiden fazla bağımsız gruba ilişkin ortalamaların en az ikisi arasında istatistikî açıdan fark olup olmadığı analizine ve ortalamalar arasında anlamlı fark olmadığı hipotezine

dayanan (Can, 2018, s. 147) bir test türüdür. ANOVA testi tek bir bağımsız değişken ile gerçekleştiriliyorsa buna Tek Yönlü ANOVA, birden çok bağımsız değişken ile gerçekleştiriliyorsa buna Çok Yönlü ANOVA testi denilmektedir (Bursal, 2017, s. 72). T testinde iki bağımsız grup karşılaştırılırken ANOVA testi ikiden fazla grubu karşılaştırması bakımında T testinden ayrılmaktadır. Bu araştırmada kullanılan ölçekte birden çok bağımsız grup ve bir adet bağımlı değişken bulunduğundan bu gruplara ait yanıt ortalamalarının birbirinden farklı olup olmadığını ortaya çıkarmak amacıyla Tek Yönlü ANOVA testi kullanılmıştır.

Çalışmada test edilmek üzere toplam beş adet hipotez oluşturulmuştur. Oluşturulan hipotezler şu şekildedir:

H_{0A}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı çalışan sayısına göre farklılaşmamaktadır.

H_{1A}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı çalışan sayısına göre farklılaşmaktadır.

H_{0B}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet gösterilen ile göre farklılaşmamaktadır.

H_{1B}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet gösterilen ile göre farklılaşmaktadır.

H_{0C}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet süresine göre farklılaşmamaktadır.

H_{1C}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet süresine göre farklılaşmaktadır.

H_{0D}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı sektör grubuna göre farklılaşmamaktadır.

H_{1D}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı sektör grubuna göre farklılaşmaktadır.

H_{0E}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı finansman sağlanan banka türüne göre gruplanan KOBİ'ler açısından farklılaşmamaktadır.

H_{1E}: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı finansman sağlanan banka türüne göre gruplanan KOBİ'ler açısından farklılaşmaktadır.

İnternet ortamında hazırlanan anket (websurvey) linki KOBİ'lere e-posta ve sms yoluyla ulaştırılarak doldurulması sağlanmıştır. Anket linki TRB1 bölgesinde bulunan Ticâret ve Sanayi Odası Başkanlıkları, KOSGEB ve Kalkınma Ajansları gibi kamu kuruluşları ile MÜSİAD gibi sivil toplum kuruluşları aracılığıyla ulaştırılmıştır. Anketlerden elde edilen veriler tasnif edilerek SPSS istatistik programına aktarılmış ve bu program ile veriler %95 güven düzeyi esas alınarak analiz edilip yorumlanmıştır.

Verilerin SPSS programına aktarılırken ankette yer alan her bir ifade kodlanmıştır ve analiz tablolarında bu kodlar kullanılmıştır. Kodlamaya ilişkin bilgiler aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 4.7: Kodlandırılmış Anket İfadeleri

İşletme Faaliyetleri ile Finansman İlişkinine Dair İfadeler	İfade Kodu
KOBİ'lerin varlıklarını sürdürmesi için büyümeleri şarttır.	İ1
Finansal kaynaklara erişim kolaylığı faaliyetleri olumlu etkiler.	İ2
Finansman maliyetleri işletme faaliyetlerini olumsuz etkiler.	İ3
Çalışma sermayesi güçlü işletmeler daha hızlı büyürler.	İ4
Çalışma sermayesi bulmak kolaylaşırsa KOBİ'ler olumlu etkilenir.	İ5
Sermaye yetersizliği KOBİ'lerin büyümesini olumsuz etkiler.	İ6
Yeni ortaklar bulmak KOBİ'lerin gelişmesine katkı sağlar.	İ7
Finansal Sorunlara İlişkin İfadeler	İfade Kodu
KOBİ'lerin çalışma sermayesi için finansman kaynakları sınırlıdır.	F1
Yüksek kredi maliyetleri, finansman bulmada engel değildir.	F2
Yetersiz çalışma sermayesi, KOBİ'ler için finansal bir sorundur.	F3
KOBİ'lerin yeni pazarlara açılması için sermaye bulmaları zordur.	F4
Başarılı KOBİ'lerin finansman bulmaları daha kolaydır.	F5
Finansman maliyetleri KOBİ'lerin rekabet gücünü azaltmaktadır.	F6
KOBİ'lerin faizsiz finansman bulmaları zordur.	F7
Finansmana erişimi kolaylaştıracak uygulamalar KOBİ'leri	F8

Tablo 4.7'nin Devamı: Kodlandırılmış Anket İfadeleri

İslami Finansa İlişkin İfadeler	İfade Kodu
KOBİ'lere sunulan faizsiz finansman araçları yeterlidir.	İF1
Faizsiz finansman araçlarının çeşitlendirilmesi faizsiz bankacılığa ilgiyi artırır.	İF2
Faizsiz finansman araçlarının yaygınlaşması faizli finansman sistemine talebi azaltır.	İF3
İnancı gereği faizli kredi kullanmayan işletmeler için faizsiz finansman imkânı KOBİ'leri olumlu etkiler.	İF4
Çalışma sermayesi için katılım bankaları ile kurulacak ortaklıklar KOBİ'lerin sürekliliğini olumlu etkiler.	İF5
Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin büyümesine katkı sağlar.	İF6
Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin yeni projeler gerçekleştirmesini etkilemez.	İF7
Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin çalışma sermayesi ihtiyaçlarını giderebilir.	İF8
Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'leri kurumsallaşmasına katkı sunar.	İF9
Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin işletme değerini artırıcı etki yapar.	İF10
Proje bazlı geçici ortaklık kurmak, faizle borçlanmaktan daha etkili bir yöntemdir.	İF11

4.4. Bulgular ve Analiz

4.4.1. Güvenirlilik Analizi

Güvenirlilik, bir ölçme aracı ile ölçülen verilerin tesadüfi hatalardan arınma derecesi veya bu verilerin tutarlı olması şeklinde tanımlanmaktadır (Bursal, 2017, s. 189). Başka bir tanıma göre güvenirlilik, art arda yapılan ölçümlerden elde edilen sonuçların tutarlı olmasıdır (Can, 2018, s. 387). Akbulut (2010)'a göre güvenirlilik analizi ile aslında ölçeğin değil ölçümün güvenirliliği test edilmektedir. DeVellis (2021)'e göre güvenirlilik tahmini doğru puanın gözlemlenen puana oranı şeklinde de tanımlanabilir. Bir ölçeğin güvenilir olabilmesi için ölçekten elde edilen değerlerin

ölçüm konusu değişkenlerin gerçek durumu ile ilgili bilgileri içermesi gerekmektedir (DeVellis, 2021, s. 31).

Bilimsel araştırmalarda kullanılan ölçeklerle ilgili güvenilirliğin ölçülmesinde önemli göstergelerden biri iç tutarlılıktır. İç tutarlılık, ölçekte bulunan maddelerin birbirleriyle uyum derecesini ifade eder. Ölçek maddelerinin aynı yapıyı ölçüp ölçmediğine odaklanan iç tutarlılığın tespitinde genellikle Cronbach Alfa katsayısı kullanılmaktadır (Pallant, 2017, s. 113). Bununla birlikte iç tutarlılık ölçümlerinde Spearman-Brown ve Kuder-Richardson yöntemleri gibi başka yöntemler de kullanılmaktadır (Akbulut, 2010, s. 79). İç tutarlılık analizi veya diğeri bir ifadeyle güvenilirlik analizinde kullanılan en yaygın yöntem Lee J. Cronbach tarafından geliştirilmiş Cronbach Alfa katsayısı yöntemidir. Bu yöntem likert ölçekli araştırma sorularının bulunduğu ankete dayalı araştırmalarda kullanılmaktadır (Ercan vd., 2007, s.292) ve bilimsel araştırmalarda yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir (Cortina, 1993, s.98).

Bilimsel araştırmalarda Cronbach Alfa güvenilirlik analizinin sıklıkla kullanılmasının nedenlerini şöyle sıralamak mümkündür (Yang vd., 2011, s. 1-2):

-Yorumlanması kolaydır

-Objektiftir, sübjektif kararlar gerektirmez

-Soru ekleme veya soru çıkarma şeklinde ölçeklerde düzeltme imkânı sunar

-Binlerce araştırmacının kullanması sayesinde alfa katsayısının yorumlanmasında küçük, orta ve büyük katsayı değerleri şeklinde normatif bir çerçeve oluşmuştur.

Alfa katsayısı, ölçek maddeleri arasındaki ortak faktörlere atfedilen test varyansının oranını tahmin etmekte ve bu oranın alt sınırını belirlemektedir (Cronbach, 1951, s. 331). Başka bir ifadeyle Cronbach alfa katsayısı ölçek maddeleri arasındaki ortalama korelasyonun göstergesidir, 0 ila 1 arasında değerler alır ve 1'e yaklaştıkça güvenilirliğin yüksek olduğu kabul edilir (Pallant, 2017, s. 18; DeVellis, 2021, s. 31). Güvenirlik analizi yapılırken ölçeğin güvenilirlik derecesinin düşük çıkması durumunda güvenilirliği arttırmak için soru eklenmesi veya belirli soruları çıkararak güvenilirliğin artırılması mümkündür (Kocak vd., 2014, s. 204).

Bu araştırmada kullanılan ankete verilen yanıtlar SPSS istatistik programına yüklenmiş ve güvenilirlik analiz yöntemlerinden Cronbach Alfa Katsayısı yöntemi kullanılmıştır. Güvenirlik analizi sonuçları tablolaştırılarak aşağıda yorumlanmıştır.

Tablo 4.8: Güvenirlik Analizi

Cronbach's Alfa Katsayısı	Madde Sayısı	N (Örneklem Sayısı)
0,845	26	401

Toplam 401 örnekleme uygulanan 26 maddelik ölçek için yapılan güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 4.7'de özetlenmiştir. Buna göre Cronbach's Alfa katsayısı 0,845 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç ölçeğın oldukça güvenilir olduğunu göstermektedir.

4.4.2. Faktör Analizi

Faktör analizi bir veri setinde, değişkenler arasındaki ilişkileri ortaya koymak ve bu değişkenleri alt boyutlara ayırarak karmaşık yapıları daha az değişkenle açıklama çabasıdır (Altunışık v.d., 2012: 264). Dolayısıyla faktör analizi verilerin yeniden üretilerek yorumlanmasını sağlayan bir tekniktir denilebilir (Schinka & Velicer, 2003: 143). Daha açık bir ifadeyle faktör analizi bir ölçme aracındaki birden çok maddenin alt başlıklara bölünerek benzer özellikler gösteren maddelerin alt gruplarda toplanmasına imkân veren bir analiz tekniğidir (Akbulut, 2010, s.84).

Faktör analizi temelde Açımlayıcı Faktör Analizi (AFA) ve Doğrulamalı Faktör Analizi (DFA) olmak üzere iki şekilde uygulanmaktadır. AFA, ölçeği oluşturan maddeler arasında ortaya çıkan ilişkilerden yola çıkarak alt boyutlar elde edilmesini sağlar (Uyumaz v.d., 2016: 661). Yani ölçekteki maddelerin faktör yük değerleri doğrultusunda kavramlar ve boyutlar anlamlandırılır (Büyüköztürk, 2019: 133). DFA ise genel olarak önceden hazırlanmış bir ölçeğin yapı geçerliğini doğrulamaya çalışır ve ölçek geliştirme ile geçerlik analizlerinde kullanılır (Benligiray ve Demirci, 2019: 85). DFA için ideal olan açımlayıcı analiz yapıp faktör sayıları belirlendikten sonra bu yapının doğrulanacağı gruptan yeniden veri toplayıp doğrulamalı analizi gerçekleştirmektir (Akbulut, 2010, s.85).

Bu çalışmada AFA uygulanmıştır. Verilerin faktör analizi için uygun olup olmadığının belirlenmesi için öncelikle Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi ile Bartlett

testlerinin yapılması gerekmektedir. KMO, 0 ila 1 arasında değer alır (Akbulut, 2010, s.87). Kaiser (1974)'e göre 0,5 üzerindeki değerler kabul edilebilir. Bartlett testinde ise önem derecesinin 0,5'in altında olması gerekmektedir (Pallant, 2016, s. 204)

Tablo 4.9: KMO ve Bartlett Test Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,845
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3483,429
	df	325
	Sig.	,000

KMO ve Bartlett test sonuçlarının özetlendiği Tablo 4.9'a göre KMO değeri 0,845, Bartlett testi önem derecesi 0,000 çıkmıştır. Bu sonuçlara göre anket sonuçlarından elde edilen veriler faktör analizi için uygundur.

KMO ve Bartlett test sonuçlarının uygun olmasından sonra aşağıda açıklanan toplam varyans tablosu verilmiştir. Toplam yirmialtı maddeden özdeğeri bir ve üstünde olan yedi madde dışındaki ondokuz madde tabloya alınmamıştır.

Tablo 4.10: Açıklanan Toplam Varyans

Bileşen	İlk Özdeğerler			Döndürülmüş Yükleme Karelerinin Toplamı		
	Toplam	Varsyansın %'si	Toplam %	Toplam	Varsyansın %'si	Toplam %
1	6,293	24,205	24,205	6,293	24,205	24,205
2	2,834	10,901	35,106	2,834	10,901	35,106
3	2,054	7,899	43,005	2,054	7,899	43,005
4	1,305	5,020	48,025	1,305	5,020	48,025
5	1,197	4,604	52,629	1,197	4,604	52,629
6	1,169	4,495	57,124	1,169	4,495	57,124
7	1,003	3,858	60,981	1,003	3,858	60,981

Tablo 4.10'a göre toplam yedi faktör varyansın %60,98'ini açıklamaktadır. Birinci faktör %24,21 ile en yüksek açıklama oranına sahipken en düşük açıklama oranına sahip yedinci faktör toplam varyansın %3,86'sını açıklamaktadır. Toplam varyansın yaklaşık %40'ını ise geri kalan ondokuz madde açıklamaktadır. Ölçek

maddelerinin kaç faktör altında toplandığının tespitinden sonra herbir maddenin bu yedi faktör altındaki faktör yüklerini gösteren Component Matrix (Bileşen Matrisi)'i incelenmelidir.

Tablo 4.11: Bileşen Matrisi

	Bileşen						
	1	2	3	4	5	6	7
İ1-KOBİ'lerin varlıklarını sürdürmesi için büyümeleri şarttır.	,459	-,264	,176	,419	,043	,083	-,306
İ2-Finansal kaynaklara erişim kolaylığı faaliyetleri olumlu etkiler.	,513	-,066	,332	,376	,142	-,284	-,209
İ3-Finansman maliyetleri işletme faaliyetlerini olumsuz etkiler.	,403	,347	,368	,238	-,192	-,146	,046
İ4-Çalışma sermayesi güçlü işletmeler daha hızlı büyürler.	,458	-,244	,483	,273	-,092	-,019	,126
İ5-Çalışma sermayesi bulmak kolaylaşırsa KOBİ'ler olumlu etkilenir.	,647	,048	,421	,039	-,080	-,178	,061
İ6-Sermaye yetersizliği KOBİ'lerin büyümesini olumsuz etkiler.	,641	,095	,426	,023	-,113	-,136	,031
İ7-Yeni ortaklar bulmak KOBİ'lerin gelişmesine katkı sağlar.	,334	,459	,143	,185	-,260	-,037	,137
F1-KOBİ'lerin çalışma sermayesi için finansman kaynakları sınırlıdır.	,516	-,048	,209	,144	-,312	,221	-,105
F2-Yüksek kredi maliyetleri, finansman bulmada engel değildir.	,027	,575	,070	,225	,437	,212	-,215
F3-Yetersiz çalışma sermayesi, KOBİ'ler için finansal bir sorundur.	,357	-,609	,195	,013	,019	,395	,133
F4-KOBİ'lerin yeni pazarlara açılması için sermaye bulmaları zordur.	,463	,341	,082	-,409	,014	,268	,041
F5-Başarılı KOBİ'lerin finansman bulmaları daha kolaydır.	,273	,098	,124	,258	,277	,192	,663
F6-Finansman maliyetleri KOBİ'lerin rekabet gücünü azaltmaktadır.	,492	,300	,118	,386	-,094	,222	,056
F7-KOBİ'lerin faizsiz finansman bulmaları zordur.	,477	,005	,196	,323	,308	,267	-,325
F8-Finansmana erişimi kolaylaştıracak uygulamalar KOBİ'leri güçlendirir.	,610	-,056	,084	,196	,223	-,184	-,182
İF1-KOBİ'lere sunulan faizsiz finansman araçları yeterlidir.	,088	,763	-,060	,110	,220	,077	,036
İF2-Faizsiz finansman araçlarının çeşitlendirilmesi faizsiz bankacılığa ilgiyi arttırır.	,314	-,660	-,042	,100	,209	,158	,182
İF3-Faizsiz finansman araçlarının yaygınlaşması faizli finansman sistemine talebi azaltır.	,523	-,098	-,178	,189	,322	-,399	,147
İF4-İnancı gereği faizli kredi kullanmayan işletmeler için faizsiz finansman imkânı KOBİ'leri olumlu etkiler.	,526	-,218	-,197	,228	,330	-,323	,155
İF5-Çalışma sermayesi için katılım bankaları ile kurulacak ortaklıklar KOBİ'lerin sürekliliğini olumlu etkiler.	,596	,159	-,361	,012	-,022	-,269	-,058

Tablo 4.11'in Devamı: Bileşen Matrisi

İF6-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin büyümesine katkı sağlar.	,664	,024	-,372	,122	-,138	-,030	-,090
İF7-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin yeni projeler gerçekleştirmesini etkilemez.	,292	,469	-,179	,217	,194	,192	,109
İF8-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin çalışma sermayesi ihtiyaçlarını giderebilir.	,517	-,326	-,265	,149	,151	,263	-,152
İF9-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'leri kurumsallaşmasına katkı sunar.	,660	-,007	-,435	,131	-,176	,125	-,107
İF10-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin işletme değerini artırıcı etki yapar.	,621	,085	-,470	,031	-,197	,059	,019
İF11-Proje bazlı geçici ortaklık kurmak, faizle borçlanmaktan daha etkili bir yöntemdir.	,596	-,022	-,372	,101	-,263	,032	,166

Faktör yük değeri herbir ölçek maddesinin belirlenen faktörlerle ilişkisini açıklayan bir katsayıdır ve bu katsayı 0,30-0,59 arasında ise yük değeri orta düzey, 0,60'ın üstünde ise yüksek düzeyde kabul edilir (Büyüköztürk, 2004, s. 473-474). Tablo 4.11, faktör yük değeri en az 0,30 olarak dikkate alınarak incelendiğinde herbir faktör altında en az üç maddenin bulunduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca İ1, İ3 ve İ4 kodlu maddelerin en yüksek faktör değerleri arasında fark 0,1'den küçük olduğu için binişik olduğu anlaşılmış analizden çıkarılmıştır.

Faktör analizinde yorumlamayı kolaylaştırmak ve daha açıklayıcı yorumlar yapabilmek için herbir maddenin bir faktör altındaki artan yükünü ortaya çıkarmak amacıyla faktör döndürme işlemi yapılmaktadır (Büyüköztürk, 2004, s. 476). Bu amaçla en çok kullanılan rotasyon yöntemlerinden Varimax yöntemi (Akbulut, 2010, s.99) kullanılmıştır.

Tablo 4.12: Döndürülmüş Bileşen Matrisi

	Rotated Component Matrix ^a					
	Component					
	1	2	3	4	5	6
İF10-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin işletme değerini artırıcı etki yapar.	,781					
İF9-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'leri kurumsallaşmasına katkı sunar.	,781					
İF11-Proje bazlı geçici ortaklık kurmak, faizle borçlanmaktan daha etkili bir yöntemdir.	,731					

Tablo 4.12'nin Devamı: Döndürülmüş Bileşen Matrisi

İF6-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin büyümesine katkı sağlar.	,723	
İF5-Çalışma sermayesi için katılım bankaları ile kurulacak ortaklıklar KOBİ'lerin sürekliliğini olumlu	,597	,417
İ5-Çalışma sermayesi bulmak kolaylaşırsa KOBİ'ler olumlu etkilenir.	,767	
İ6-Sermaye yetersizliği KOBİ'lerin büyümesini olumsuz etkiler.	,744	
İ2-Finansal kaynaklara erişim kolaylığı faaliyetleri olumlu etkiler.	,673	
İ7-Yeni ortaklar bulmak KOBİ'lerin gelişmesine katkı sağlar.	,461	
F3-Yetersiz çalışma sermayesi, KOBİ'ler için finansal bir sorundur.	,787	
İF2-Faizsiz finansman araçlarının çeşitlendirilmesi faizsiz bankacılığa ilgiyi artırır.	,726	
İF8-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin çalışma sermayesi ihtiyaçlarını giderebilir.	,443	,533
F4-KOBİ'lerin yeni pazarlara açılması için sermaye bulmaları zordur.		,739
F6-Finansman maliyetleri KOBİ'lerin rekabet gücünü azaltmaktadır.		,672
F7-KOBİ'lerin faizsiz finansman bulmaları zordur.		,624
F1-KOBİ'lerin çalışma sermayesi için finansman kaynakları sınırlıdır.		,421
İF4-Faizli kredi kullanmayan işletmeler için faizsiz finansman imkânı KOBİ'leri olumlu etkiler.		,719
İF3-Faizsiz finansman araçlarının yaygınlaşması faizli finansman sistemine talebi azaltır.		,703
F8-Finansmana erişimi kolaylaştıracak uygulamalar KOBİ'leri güçlendirir.	,348	,518
F2-Yüksek kredi maliyetleri, finansman bulmada engel değildir.		,728
İF1-KOBİ'lere sunulan faizsiz finansman araçları yeterlidir.	-,422	,674
İF7-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin yeni projeler gerçekleştirmesini etkilemez.		,634
F5-Başarılı KOBİ'lerin finansman bulmaları daha kolaydır.		,519

Veri döndürme işlemi sonucu oluşturulan Tablo 4.12 incelendiğinde İF10, İF9, İF11, İF6 ve İF5 kodlu maddelerin birinci faktör altında; İ5, İ6, İ2, İ7 kodlu maddelerin ikinci faktör altında; F3, İF2, İF8 kodlu maddelerin üçüncü faktör altında; F4, F6, F7, F1 kodlu maddelerin dördüncü faktör altında; İF4, İF3, F8 kodlu maddelerin beşinci faktör altında ve son olarak F2, İF1, İF7 ve F5 kodlu maddelerin altıncı faktör altında toplandığı anlaşılmaktadır. Analizden çıkarılarak rotasyona tabi tutulan verilerin analizi sonucunda faktör sayısı altı olarak gerçekleşmiştir. Burdan hareketle birinci faktör KOBİ'lerin Ortaklık Algısı, ikinci faktör Sermayeye Erişimin Etkileri Algısı, üçüncü faktör Faizsiz Finansman ve Çalışma Sermayesi İlişkisine Dair Algı, dördüncü faktör Finansmana Erişim ve Yetersiz Sermayenin Sonuçlarına Dair Algı, beşinci faktör Faizsiz Finansmana Erişimin Etkisi Algısı ve son olarak altıncı faktör Finansmana Erişimin Önündeki Engellere Dair Algı şeklinde isimlendirilmiştir. Ayrıca analizden çıkarılan maddeler sonucu oluşan yeni varyans değerleri Tablo 4.13'de özetlenmiştir.

Tablo 4.13: Analizi Dışı Bırakılan Maddeler Sonucu Oluşan Varyans Değerleri

	Toplam	Varsyansın %'si	Toplam %	Toplam	Varsyansın %'si	Toplam %
1	3,368	14,645	14,645	3,368	14,645	14,645
2	2,322	10,096	24,741	2,322	10,096	24,741
3	2,127	9,249	33,990	2,127	9,249	33,990
4	2,048	8,905	42,896	2,048	8,905	42,896
5	1,936	8,416	51,312	1,936	8,416	51,312
6	1,854	8,063	59,375	1,854	8,063	59,375

Tablo 4.13'e göre birinci faktör toplam varyansın %14,65'ini; ikinci faktör %10,10'unu; üçüncü faktör %9,25'ini; dördüncü faktör %8,90'mı; beşinci faktör %8,42'sini ve son olarak altıncı faktör %8,06'sını açıklamaktadır.

4.4.3. Frekans Analizi

Araştırmada ankete katılan KOBİ'lerin işletme türü, çalışan sayısı, faaliyet gösterilen il, faaliyet süresi, sektör, finansman sağlanan banka türü, katılım bankalarından finansman sağlama durumu ve katılım bankalarından hangi finansman türünün kullanıldığına dair sorulara verdikleri cevapların frekans analizi yapılmıştır. Frekans analizi gözlemin sıklığını ve bu sıklığın yüzde olarak açıklanmasını ifade etmektedir. Frekans sonuçları aşağıda tablolar halinde yüzdeleri verilerek özetlenmiş ve yorumlanmıştır.

Tablo 4.14: İşletme Statüsüne Göre Frekans Dağılımı

İşletme Statüsü		
Değerler	Frekans	Yüzde
Şahıs İşletmesi	220	54,9
Şirket	181	45,1
Toplam	401	100

Tablo 4.8 incelendiğinde ankete katılan KOBİ'lerin 220'sinin şahıs işletmesi, 181'inin şirket olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla işletme türü bakımından katılımcı sayısının birbirine yakın olduğu söylenebilir.

Tablo 4.15: Çalışan Sayısına Göre Frekans Dağılımı

Çalışan Sayısı		
Değerler	Frekans	Yüzde
1-9	266	66,3
10-49	66	16,5
50-249	69	17,2
Toplam	401	100

Anket katılımcılarının çalışan sayısı bakımından dağılımını gösteren Tablo 4.9'a göre 266 işletmenin 1-9 çalışanı olduğu, 66 işletmenin 10-49 çalışanı olduğu ve 69 işletmenin 50-249 çalışanı olduğu görülmektedir. Buna göre en yüksek katılımcı yüzdesi %66,3 ile 1-9 çalışana sahip mikro işletmeler olarak ifade edilen KOBİ'lere aittir. Katılımcıların %16,5 küçük ve %17,2'si orta büyüklükte işletmelerdir.

Tablo 4.16: İllere Göre Frekans Dağılımı

Faaliyet Gösterilen İl		
Değerler	Frekans	Yüzde
Bingöl	43	10,7
Elazığ	134	33,4
Malatya	203	50,6
Tunceli	21	5,3
Toplam	401	100

Anket katılımcıları faaliyet gösterdikleri il bakımından incelendiğinde Bingöl ilinden 43, Elazığ ilinden 134, Malatya ilinden 203 ve Tunceli ilinden 21 KOBİ'nin ankete katılım sağladığı anlaşılmıştır. Bu sonuçlara göre en yüksek katılımın %50,6 ile Malatya ilinden olduğu, en düşük katılımın ise %5,3 ile Tunceli ilinden olduğu görülmektedir. Örneklem oluşturulurken her ilin KOBİ sayısının evrendeki oranı alınmış ve bu oranın illerin örneklemedeki ağırlığına da yansımaları sağlanmıştır.

Tablo 4.17: Faaliyet Süresine Göre Frekans Dağılımı

Faaliyet Süresi		
Değerler	Frekans	Yüzde
0-2 Yıl	62	15,5
3-5 Yıl	81	20,2
6-10 Yıl	82	20,4
10 Yıl ve üstü	176	43,9
Toplam	401	100

Anket katılımcısı KOBİ'lerin faaliyet sürelerine ilişkin frekans dağılımları incelendiğinde en yüksek katılımın 176 katılımcı ile 10 yıl ve üstü faaliyet süresine sahip KOBİ'lerden olduğu görülmektedir. Diğer taraftan 0-2 yıl faaliyette olan KOBİ sayısı 62, 3-5 yıl faaliyette olan KOBİ sayısı 81 ve 6-10 yıl faaliyette olan KOBİ sayısı 82 olarak gerçekleşmiştir. 10 yıl ve üstü faaliyet süresine sahip KOBİ'ler toplam anket katılımcısının %43,9 ile yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. 0-2 yıl faaliyette olan KOBİ'lerin ankete katılımları %15,5 ile en düşük oranda gerçekleşmiştir.

Tablo 4.18: Sektörlere Göre Frekans Dağılımı

Faaliyet Gösterilen Sektör		
Değerler	Frekans	Yüzde
Sanayi	47	11,7
Hizmet	145	36,2
Tarım/Hayvancılık	19	4,7
İnşaat	41	10,2
Diğer	149	37,2
Toplam	401	100

Anket katılımcıları faaliyet gösterilen sektör bakımından incelendiğinde KOBİ'lerin 47'sinin sanayi, 145'inin hizmet, 19'unun tarım/hayvancılık, 41'inin inşaat ve 149'unun diğer grubunda yer aldığı görülmektedir.

Tablo 4.19: Finansman Sağlanan Banka Türüne Göre Dağılım

Banka Türü		
Değerler	Frekans	Yüzde
Faizli Banka	92	22,9
Faizsiz Banka	70	17,5
Her İkisi	102	25,4
Hiçbiri	137	34,2
Toplam	401	100

KOBİ'lerin finansman sağladıkları banka türüne göre dağılımı incelendiğinde sadece faizsiz bankalardan finansman sağlayan KOBİ sayısı 70 iken hiçbir banka türünden finansman talep etmeyen işletme sayısı 137 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca katılımcıların 92'si faizli bankalardan finansman sağlarken 102'si her iki banka türünden finansman sağladıklarını ifade etmişlerdir. Bu sonuçlara göre herhangi bir bankadan finansman talep etmeyen KOBİ sayısı %34,2 ile en yüksek orana sahiptir.

Tablo 4.20: Katılım Bankalarından Sağlanan Finansman Türüne Göre Dağılım

Finansman Türü		
Değerler	Frekans	Yüzde
Proje Finansmanı	32	23,02
Tedarik Finansmanı	12	8,63
Ticari Finansman	41	29,50
İşletme Finansmanı	24	17,27
Dış Ticaret Finansmanı	27	19,42
Kurumsal Finansman	3	2,16
Diğer	0	0
Toplam	139	100

Katılım bankalarından sağlanan finansman türlerine ilişkin sorulara yanıt veren katılımcıların sayısı 139 olarak gerçekleşmiştir. 262 katılımcı ise bu soruya yanıt vermemişlerdir. Tabloya göre en çok kullanılan faizsiz finansman aracının %29,50 ile ticari finansman olduğu anlaşılmaktadır. Ticari finansmanı proje finansmanı, dış ticaret finansmanı, işletme finansmanı ve tedarik finansmanı takip etmiştir.

Demografik sorulara verilen yanıtların frekans dağılımlarından sonra diğer ifadelere verilen yanıtların frekans dağılımları aşağıda incelenmiştir. Bu ifadeler ile finansmanın KOBİ'ler için önemi, KOBİ'lerin yaşadıkları finansman sorunlarının tespiti ve İslami finansa ilişkin sunulan ve ortaklık modellerinin uygulanabilirliği algısını ölçen ifadeler çözüm önerisi olarak sunulan dinamik ortaklık modeli için dayanak oluşturmuştur.

Tablo 4.21: İşletme Faaliyetleri ile Finansman İlişkisine Dair İfadelerin Frekans Dağılımı

İfade	Yanıtlar									
	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Tamamen Katılmıyorum	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
İ1	187	46,6	182	45,4	19	4,7	12	3,0	1	0,2
İ2	217	54,1	131	32,7	30	7,5	15	3,7	8	2,0
İ3	142	35,4	147	36,7	54	13,5	45	11,2	13	3,2
İ4	210	52,4	129	32,2	34	8,5	21	5,2	7	1,7
İ5	222	55,4	135	33,7	26	6,5	13	3,2	5	1,2
İ6	208	51,9	138	34,4	27	6,7	19	4,7	9	2,2
İ7	121	30,2	137	34,2	67	16,7	65	16,2	11	2,7

Tablo 4.16'da ankete katılan KOBİ'lerin işletme faaliyetleri ile finansman ilişkisine dair ifadelere verdikleri yanıtlar özetlenmiştir. Tabloya göre genel itibariyle

KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözülmesinin işletme faaliyetlerini olumlu etkileneceğine dair algıları olumlu yöndedir. Örneğin finansal kaynaklara erişimin kolaylaşmasının işletme faaliyetlerini olumlu etkileyeceğine dair ifadeye (İ2) verilen yanıtların %86,8'i katılıyorum ve tamamen katılıyorum şeklinde olumlu yöndedir.

Yine finansman maliyetlerinin işletme faaliyetlerini olumsuz etkileyeceğine dair ifadeye (İ4) olumlu yanıt veren KOBİ oranı %72,12'dir. Son olarak çalışma sermayesi bulmak kolaylaşırsa KOBİ'lerin olumlu etkileneceğine dair ifadeye (İ5) verilen yanıtlar %89,1 ile olumlu yöndedir.

Tablo 4.22: Finansman Sorunlarına Dair İfadelerin Frekans Dağılımı

İfade	Yanıtlar									
	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Tamamen Katılmıyorum	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
F1	108	26,9	174	43,4	67	16,7	37	9,2	14	3,5
F2	39	9,7	96	23,9	57	14,2	149	37,2	60	15,0
F3	107	26,7	169	42,1	58	14,5	38	9,5	29	7,2
F4	109	27,2	173	43,1	67	16,7	41	10,2	10	2,5
F5	118	29,4	187	46,6	48	12	37	9,2	10	2,5
F6	119	29,7	172	42,9	64	16,0	35	8,7	11	2,7
F7	160	39,9	146	36,4	53	13,2	30	7,5	12	3
F8	179	44,6	163	40,6	35	8,7	18	4,5	6	1,5

Tablo 4.17'de ankete katılan KOBİ'lerin finansman sorunlarına dair ifadelere verdikleri yanıtlar özetlenmiştir. Tabloya göre genel itibariyle KOBİ'lerin finansman sorunları yaşadıkları görülmektedir. Ayrıca bu sorunların rekabet gücünü azaltıcı ve yeni pazarlara açılmayı zorlaştıran bir takım sorunlara neden olduğu düşüncesinin hâkim olduğu yorumu yapılabilir. Örneğin katılımcıların %70,1'i KOBİ'lerin çalışma sermayesi için finansman kaynaklarının sınırlı olduğu ifadesine (F1) olumlu yanıt vermişlerdir. Yine finansman maliyetleri KOBİ'lerin rekabet gücünü azaltmaktadır ifadesine (F6) olumlu yanıt veren katılımcı oranı %72,6'dır. Son olarak finansmana

erişimi kolaylaştıracak uygulamalar KOBİ'leri güçlendirir ifadesine (F8) katılımcıların %85,2'i olumlu yanıt vermiştir. Burada KOBİ'lerin faizsiz finansman bulmaları zordur ifadesine (F7) katılımcıların %76,3'ünün olumlu yanıt vermesi dikkat çekici bir sonuç olarak değerlendirilebilir.

Tablo 4.23: Ortaklık Modellerinin Uygulanabilirliğine Dair İfadelere KOBİ Yanıtlarının Frekans Dağılımı

İfade	Yanıtlar									
	Tamamen Katılıyorum		Katılıyorum		Fikrim Yok		Katılmıyorum		Tamamen Katılmıyorum	
	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde	Frekans	Yüzde
İF5	147	36,7	170	42,4	55	13,7	20	5,0	9	2,2
İF6	116	28,9	185	46,1	65	16,2	22	5,5	13	3,2
İF7	77	19,2	113	28,2	98	24,4	88	21,9	25	6,2
İF8	84	20,9	197	49,1	70	17,5	38	9,5	12	3,0
İF9	105	26,2	175	43,6	79	19,7	29	7,2	13	3,2
İF10	103	25,7	187	46,6	69	17,2	27	6,7	15	3,7
İF11	142	35,4	161	40,1	58	14,5	30	7,5	10	2,5

İF5'den İF11'e kadar kodlanan anket ifadeleri, geliştirilecek ortaklık modellerinin uygulanabilirliğine ve KOBİ'lere muhtemel katkılarına dair algıları belirlemeye yöneliktir. Tablo 4.18 incelendiğinde genel itibariyle verilen yanıtların, geliştirilecek ortaklıkların KOBİ'leri olumlu etkileyeceği yönünde olduğu söylenebilir. Nitekim çalışma sermayesi sağlayacak ortaklıkların KOBİ sürekliliğini olumlu etkileyeceğine dair ifadeye (İF5) verilen yanıtların %79,1'in olumlu yöndedir. Ortaklık uygulamalarının KOBİ'lerin büyümesine katkısına dair ifadeye (İF6) verilen yanıtların %75'i olumludur. İF7 kodlu ifade olumsuz olarak oluşturulmuştur. Buna göre ortaklıkların yeni proje geliştirmeye katkı yapacağını düşünen katılımcı oranı %28,1'dir.

Çalışma sermayesi ihtiyaçlarının ortaklıklarla giderileceğine dair ifadeye (İF8) yanıt veren katılımcıların %70'i olumlu yanıt vermişlerdir. Yine katılım bankalarında

uygulanacak ortaklıkların KOBİ'lerin kurumsallaşmasına ve işletme değerinin artmasına katkı sunacağına dair ifadelere (İF9 ve İF10) olumlu yanıt veren katılımcıların oranı sırasıyla %69,8 ve %72,3'tür. Son olarak proje bazlı olarak kurulacak geçici ortaklıkların faizle borçlanmaktan daha etkili bir yöntem olduğuna dair ifadeye (İF11) katılımcıların %75,5'i olumlu yanıt vermişlerdir. Bu sonuçlar genel olarak ortaklık modellerinin uygulanabileceğine dair KOBİ'lerin olumlu bir yaklaşıma sahip olduklarını göstermektedir. Ayrıca KOBİ'ler için önemli olan çalışma sermayesi ihtiyacı, büyüme ve kurumsallaşma gibi sorunların çözümü için ortaklık modellerinin olumlu etki yapacağına dair algı bulunduğu anlaşılmaktadır.

4.4.4. ANOVA (Varyans) Analizi

Bu araştırmada bağımsız grupların katılım bankalarının uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin sermaye ihtiyaçlarına ve dolayısıyla işletme faaliyetlerine etki edip etmeyeceğine dair algılarının farklılığını incelemek için Tek Faktörlü ANOVA testi kullanılmıştır. Hipotezler SPSS istatistik programı ile analiz edilmiş ve yorumlanmıştır.

Oluşturulan beş adet hipotezin Tek Yönlü ANOVA Testi ile test edilmesine geçmeden önce öncelikle SPSS istatistik programının Compute Variable özelliği kullanılarak ankette bulunan ve hipotezlerin oluşturulmasına kaynaklık eden İF5'den İF11'e kadar olan yedi ifadenin ortalaması alınmış ve yeni bir değişkene dönüştürülmüştür.

4.4.4.1. Normallik Testi Sonuçları

Parametrik testlerde genel olarak sağlanması gereken varsayımlardan biri verilerin normal dağılım göstermesidir (Can, 2018: s.81). Tek Yönlü ANOVA testinin uygulanabilmesi için de ölçek verilerinin normal dağılım göstermesi gerekmektedir.

Normal dağılım testi matematiksel açıdan en çok kullanılan testlerdendir ve istatistiksel analiz yapılabilmesi için ölçek verilerinin normal dağılım gösterip göstermediği önemlidir (Hernandez, 2021: s. 2). Normallik bağımlı değişkenlere ait verilerin simetrik olmasını, yani değerlerin büyük kısmının orta noktada toplanmasını ve ortalamadan sapan aşırı değerlerin az olduğu durumu ifade etmektedir (Pallant, 2017: s. 83).

Normallik testi yapılırken öncelikle 30'dan küçük örneklem için Shapiro-Wilk testi sonuçlarına, 30'dan büyük örneklem için Kolmogorov-Smirnow testi sonuçlarına bakılmaktadır. Bu testlerin sig. değerlerinin 0,05'den büyük olması

durumunda örneklem verilerinin normal dağıldığı kabul edilmektedir. Ancak Shapiro-Wilk veya Kolmogorov-Smirnow testi sig. değerlerinin 0,05'den küçük çıkması durumunda bu kez çarpıklık (skewness) ve basıklık (kurtosis) değerlerine bakılarak normallik varsayımı test edilebilmektedir. Bunların dışında histogram, medyan (ortanca) ve mean (ortalama) değerleri ile de normallik analizi yapılabilmektedir. Bu çalışmada normallik testi yapılırken öncelikle Kolmogorov-Smirnow değerleri esas alınarak normallik testi yapılmış, bu değerlerin 0,05'den küçük olduğu gruplar için çarpıklık ve basıklık değerleri ile normallik grafikleri kullanılarak analiz yapılmıştır.

Çarpıklık ve basıklık değerleri ile normallik varsayımı test edilirken bu değerlerin hangi aralıklarda olması gerektiğine dair literatürde farklı yaklaşımlar bulunmaktadır. Örneğin Kim (2013)' e göre 300'den fazla örneklem için normallik testi yapılırken çarpıklık değerinin 2'den basıklık değerinin ise 7'den küçük olması gerekir. George ve Marrely (2019), Kim (2013)'den farklı olarak çarpıklık ve basıklık değerlerinin +1 ile -1 aralığında olması gerektiğini ifade etmektedir. Bunların dışında bu değerlerin 0 ile 3 arasında (Islam, 2019: s. 1), +2 ile -2 (Aktaran Matore ve Khairani, 2020: s. 691) ve +3 ile -3 arasında olması gerektiği (Aktaran Matore ve Khairani, 2020: s. 692) de belirtilmektedir.

Anket sonuçlarına göre yapılan normallik testi sonuçları aşağıda tablolar halinde özetlenerek yorumlanmıştır.

4.4.4.1.1. İl Grubu Normallik Testi Sonuçları

İl grubuna göre normallik testi sonuçları ve bu gruba ait tanımlayıcı veriler aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 4.24: Normallik Testi Sonuçları (İl Grubu)

İl	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Bingöl	0,163	43	,006	,898	43	,001
Elazığ	,094	134	,006	,936	134	,000
Malatya	,098	203	,000	,966	203	,000
Tunceli	,149	21	,200	,873	21	,011

Tablo 4.25: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (İl Grubu)

	İl		Statistic	Std. Error	
IF12	Bingöl	Mean		2,2691	,08599
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,0956	
			Upper Bound	2,4426	
		5% Trimmed Mean		2,2255	
		Median		2,1429	
		Variance		,318	
		Std. Deviation		,56390	
		Minimum		1,43	
		Maximum		4,29	
		Range		2,86	
		Interquartile Range		,57	
		Skewness		1,343	,361
		Kurtosis		2,625	,709
		Elazığ	Mean		2,1759
	95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	2,0458	
			Upper Bound	2,3060	
	5% Trimmed Mean		2,1270		
	Median		2,1429		
	Variance		,580		
	Std. Deviation		,76157		
	Minimum		1,00		
	Maximum		5,00		
	Range		4,00		
	Interquartile Range		,86		
	Skewness		,888	,209	
	Kurtosis		2,082	,416	
	Malatya	Mean		2,1816	,04635

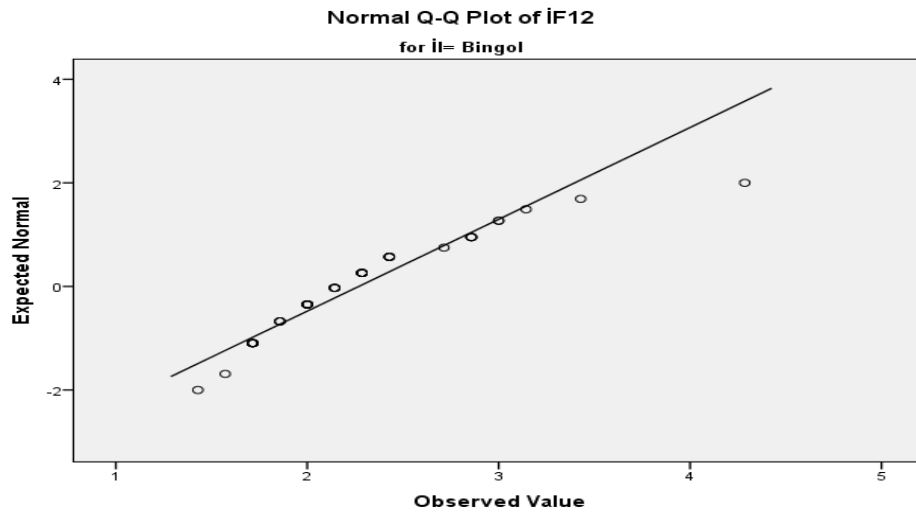
Tablo 4.25'in Devamı: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (İl Grubu)

IF12		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,0902	
			Upper Bound	2,2729	
		5% Trimmed Mean		2,1608	
		Median		2,1429	
		Variance		,436	
		Std. Deviation		,66035	
		Minimum		1,00	
		Maximum		5,00	
		Range		4,00	
		Interquartile Range		,86	
		Skewness		,584	,171
		Kurtosis		1,231	,340
	Tunceli	Mean		2,1020	,18915
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	1,7075	
			Upper Bound	2,4966	
		5% Trimmed Mean		2,0151	
		Median		2,1429	
		Variance		,751	
		Std. Deviation		,86678	
		Minimum		1,00	
		Maximum		4,86	
		Range		3,86	
Interquartile Range		1,14			
Skewness		1,520	,501		
Kurtosis		4,009	,972		

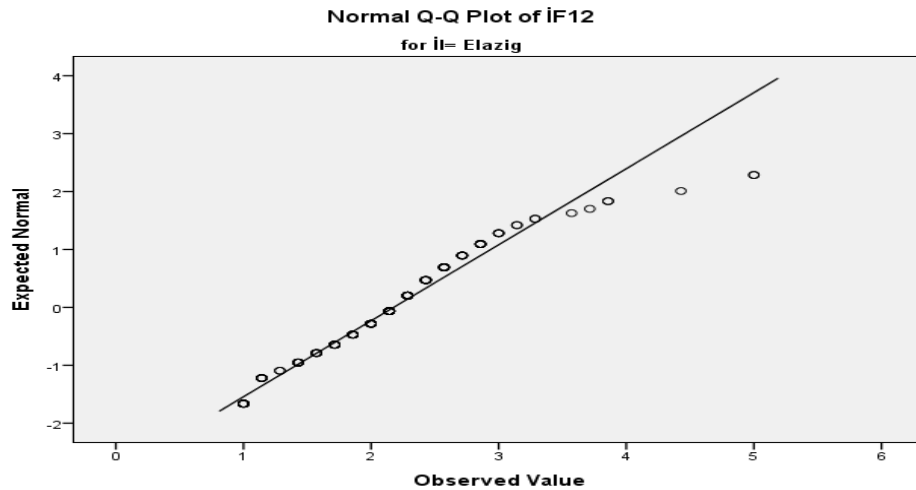
İl grubuna göre normallik testi sonuçları Tablo 4.20'de özetlenmiştir. Buna göre Tunceli ilinde %95 güven düzeyinde Kolmogorov-Smirnov sig. değeri 0,05'den büyük olduğu için normal dağılım gösterdiği anlaşılmıştır. Bingöl, Elazığ ve Malatya illerinde ise sig.< 0,05 olarak gerçekleştiği için normallik varsayımı sağlanamamıştır.

Normallik varsayımı sig. değerleri dışında çarpıklık ve basıklık katsayıları ile histogram grafikleriyle de test edilebilmektedir. Bu nedenle Kolmogorov-Smirnov sig. değerleri 0,05'den küçük olan Bingöl, Elazığ ve Malatya illeri için çarpıklık ve basıklık katsayıları incelenmiştir. Bingöl ilinin çarpıklık katsayısı 1,343, basıklık katsayısı 2,625 olarak gerçekleşmiştir. Elazığ ilinin çarpıklık katsayısı 0,888, basıklık katsayısı 2,082 olarak gerçekleşmiştir. Malatya ilinin ise çarpıklık katsayısı 0,584, basıklık katsayısı 1,231 olarak gerçekleşmiştir. Buna göre Kim (2013), Islam (2019) ve Othman (Aktaran Matore ve Khairani, 2008)'ın yaklaşımlarına göre Bingöl, Elazığ ve Malatya illerinin de normallik varsayımını sağladığı görülmektedir.

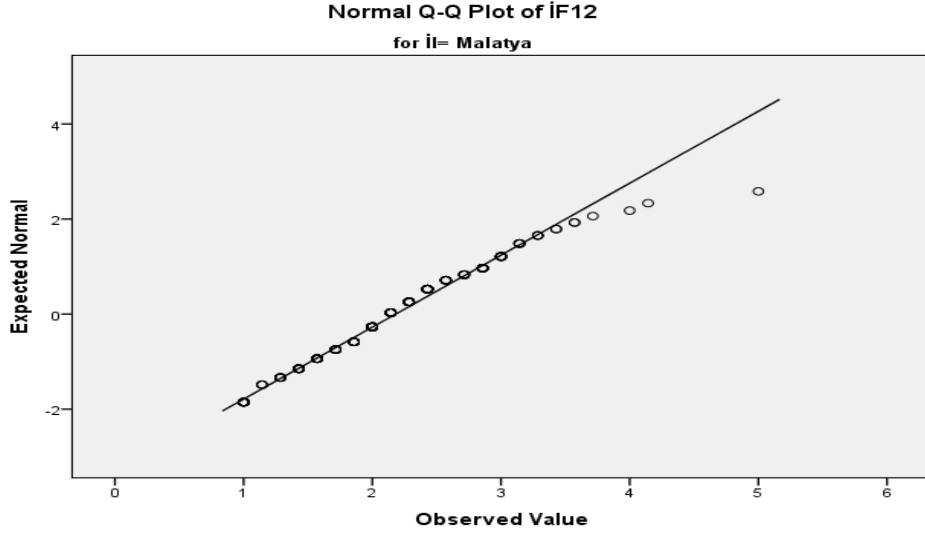
Normallik analizi çarpıklık ve basıklık katsayıları dışında normallik grafikleri ile de yorumlanabilmektedir. Aşağıda Kolmogorov-Smirnov sig. değerleri 0,05'den küçük olan Bingöl, Elazığ ve Malatya illeri için normallik grafikleri verilmiştir.



Grafik 4.1: Normallik Grafiği (Bingöl)



Grafik 4.2: Normallik Grafiği (Elazığ)



Grafik 4.3: Normallik Grafiği (Malatya)

Yukarıdaki normallik grafikleri incelendiğinde de Bingöl, Elazığ ve Malatya illerinin anket verilerinin normal dağıldığı değerlendirmesi yapmak mümkündür. Çünkü değerler genel olarak doğru üzerinde yoğunlaşmaktadır.

4.4.4.1.2. Çalışan Sayısı Grubu Normallik Testi Sonuçları

Çalışan sayısına göre normallik testi sonuçları ve bu gruba ait tanımlayıcı veriler aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 4.26: Normallik Testi Sonuçları (Çalışan Sayısı Grubu)

Çalışan Sayısı	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
1-9	,095	266	,000	,952	266	,000
10-49	,158	66	,000	,918	66	,000
50-249	,093	69	,200	,944	69	,004

Tablo 4.27: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Çalışan Sayısı Grubu)

		Çalışan Sayısı	Statistic	Std. Error	
IF12	1-9	Mean	2,1745	,04296	
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,0900	
			Upper Bound	2,2591	

Tablo 4.27'nin Devamı: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Çalışan Sayısı Grubu)

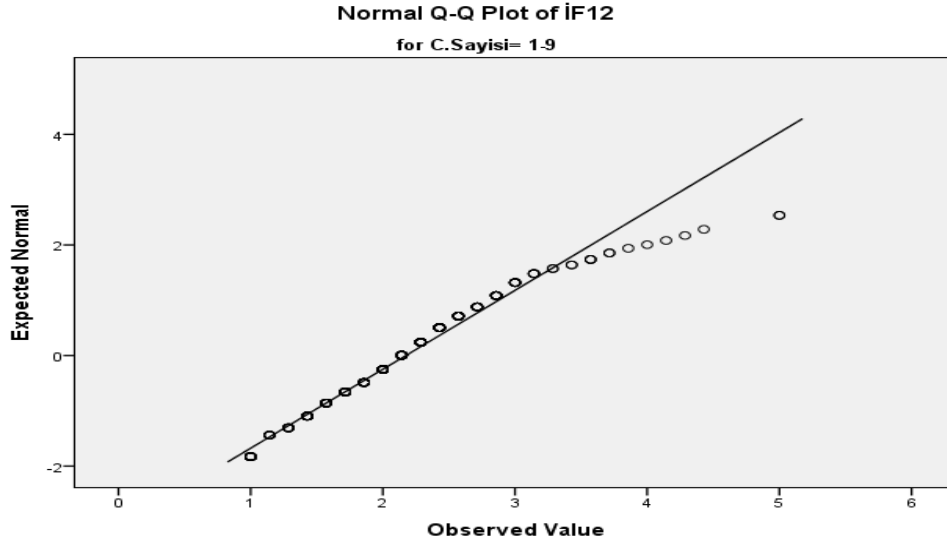
IF12		5% Trimmed Mean	2,1379		
		Median	2,1429		
		Variance	,491		
		Std. Deviation	,70062		
		Minimum	1,00		
		Maximum	5,00		
		Range	4,00		
		Interquartile Range	,86		
		Skewness	,816	,149	
		Kurtosis	1,771	,298	
	10-49	Mean	2,1948	,08228	
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,0305	
			Upper Bound	2,3591	
		5% Trimmed Mean	2,1566		
		Median	2,1429		
		Variance	,447		
		Std. Deviation	,66848		
		Minimum	1,00		
		Maximum	5,00		
		Range	4,00		
		Interquartile Range	,71		
Skewness	1,278	,295			
Kurtosis	4,038	,582			

Tablo 4.27'nin Devamı: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Çalışan Sayısı Grubu)

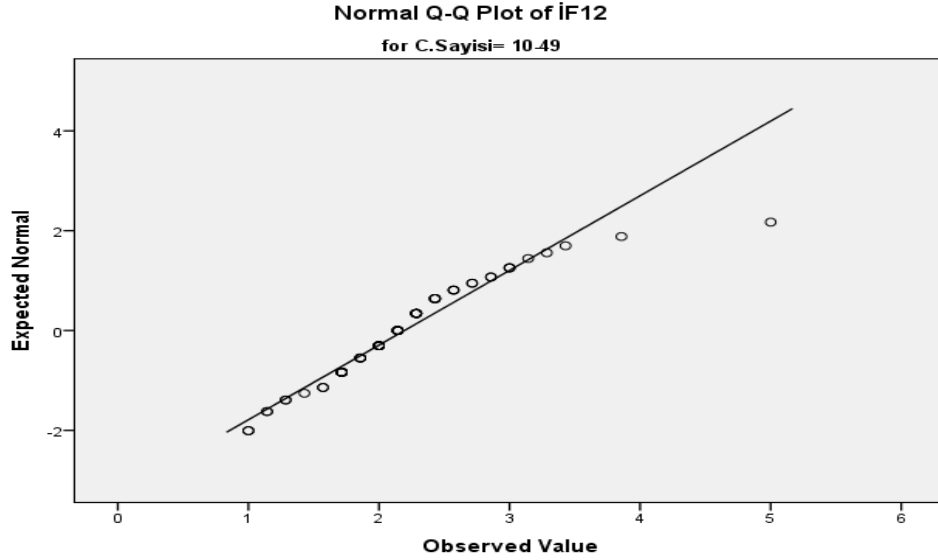
IF12	50-249	Mean		2,2153	,08617
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,0434	
			Upper Bound	2,3873	
		5% Trimmed Mean		2,1991	
		Median		2,2857	
		Variance		,512	
		Std. Deviation		,71581	
		Minimum		1,00	
		Maximum		4,86	
		Range		3,86	
		Interquartile Range		,86	
		Skewness		,470	,289
		Kurtosis		1,500	,570

Normallik testi sonuçlarının çalışan sayısı bakımından özetlendiği Tablo 4.22 incelendiğinde 50-249 çalışan sayısına sahip grubun Kolmogorov-Smirnov sig. değeri 0,05'den büyük olduğu için normal dağılım gösterdiği söylenebilir. 1-9 ve 10-49 çalışana sahip grupların Kolmogorov-Smirnov sig. değeri 0,05'den küçük olarak ölçülmüştür ve bu iki grubun normal dağılım göstermediği anlaşılmaktadır. Bu nedenle çarpıklık ve basıklık katsayıları incelenerek normallik testi yapılmıştır. Çalışan sayısı gruplarından 1-9 çalışana sahip grubun çarpıklık kat sayısı 0,816, basıklık katsayısı 1,771 olarak ölçülmüştür. 10-49 çalışana sahip grubun ise çarpıklık kat sayısı 1,278, basıklık katsayısı 4,038 olarak ölçülmüştür. Bu sonuçlara göre Piaw (Aktaran Matore ve Khairani, 2008), Othman (Aktaran Matore ve Khairani, 2008), Kim (2013) ve Islam (2019)'un yaklaşımına göre 1-9 ve 10-49 çalışan sayısı gruplarının da normal dağılım gösterdikleri değerlendirilmiştir. Çarpıklık ve basıklık katsayılarından hareketle yapılan normallik analizine ilave olarak 1-9 ve 10-

49 çalışana sahip KOBİ gruplarının anket verilerinin normal dağılımına ilişkin grafikler aşağıda verilmiştir.



Grafik 4.4: Normallik Grafiği (1-9 Çalışan Grubu)



Grafik 4.5: Normallik Grafiği (10-49 Çalışan Grubu)

Çalışan sayısı grubunda Kolmogorov-Smirnov sig. değerleri 0,05'den küçük olan 1-9 ve 10-49 çalışana sahip KOBİ gruplarının normallik grafikleri incelendiğinde değerlerin doğru üzerinde yoğunlaştığı veya doğrudan sapmaların az olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla normallik grafikleri ile her iki grubun verilerinin normal dağıldığı sonucuna varılabilir. Bu durum KOBİ çalışan sayısı grubunun anket ifadelerine verdikleri yanıtların ortalamada yoğunlaştığını ve ortalamadan sapan aşırı uç yanıtların bulunmadığını göstermektedir.

4.4.4.1.3. Faaliyet Süresi Grubu Normallik Testi Sonuçları

Faaliyet süresine göre normallik testi sonuçları ve bu gruba ait tanımlayıcı veriler aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 4.28: Normallik Testi Sonuçları (Faaliyet Süresi Grubu)

Faaliyet Süresi	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
0-2 Yıl	,129	62	,012	,943	62	,006
3-5 Yıl	,102	81	,037	,963	81	,018
6-10 Yıl	,097	82	,053	,968	82	,036
10 Yıl ve üstü	,116	176	,000	,935	176	,000

Tablo 4.29: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Faaliyet Süresi Grubu)

Faaliyet Süresi		Statistic	Std. Error	
IF12	Mean	2,2765	,09026	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,0960	
		Upper Bound	2,4570	
	5% Trimmed Mean	2,2366		
	Median	2,2857		
	Variance	,505		
	Std. Deviation	,71070		
	Minimum	1,00		
	Maximum	4,43		
	Range	3,43		
	Interquartile Range	,71		
	Skewness	,854	,304	
	Kurtosis	1,450	,599	

Tablo 4.29'un Devamı: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Faaliyet Süresi Grubu)

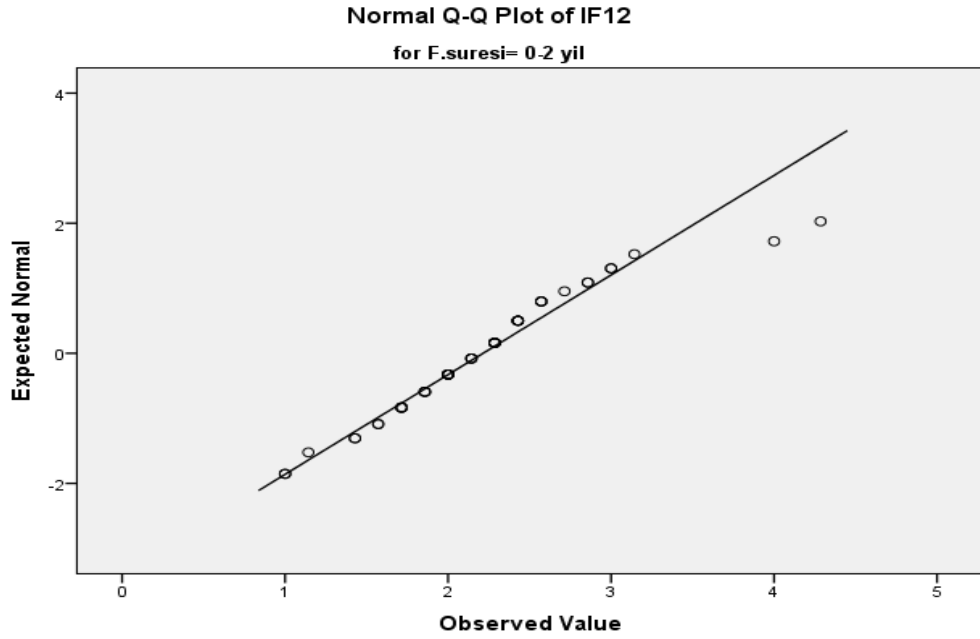
IF12	3-5 Yıl	Mean		2,2804	,07564
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,1299	
			Upper Bound	2,4310	
		5% Trimmed Mean		2,2544	
		Median		2,1429	
		Variance		,463	
		Std. Deviation		,68080	
		Minimum		1,00	
		Maximum		4,86	
		Range		3,86	
		Interquartile Range		,86	
		Skewness		,730	,267
		Kurtosis		1,739	,529
	6-10 Yıl	Mean		2,0906	,06495
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	1,9614	
			Upper Bound	2,2198	
		5% Trimmed Mean		2,0852	
		Median		2,0000	
		Variance		,346	
		Std. Deviation		,58816	
		Minimum		1,00	
		Maximum		4,14	
		Range		3,14	
Interquartile Range		,75			

Tablo 4.29'un Devamı: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Faaliyet Süresi Grubu)

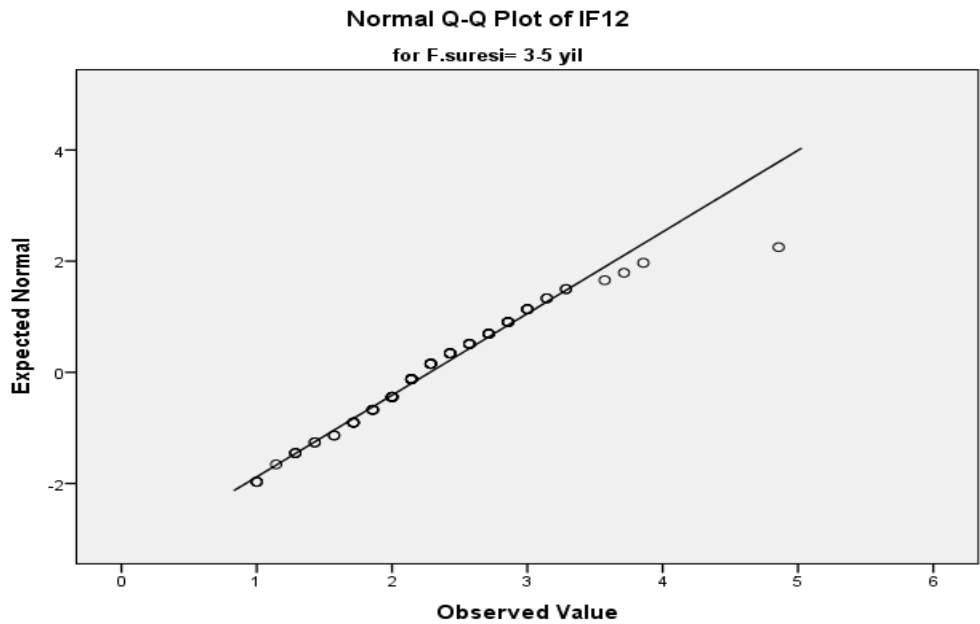
IF12	10 Yıl ve üstü	Skewness		,301	,266
		Kurtosis		,720	,526
		Mean		2,1526	,05582
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,0424	
			Upper Bound	2,2628	
		5% Trimmed Mean		2,1115	
		Median		2,1429	
		Variance		,548	
		Std. Deviation		,74059	
		Minimum		1,00	
		Maximum		5,00	
		Range		4,00	
		Interquartile Range		,71	
		Skewness		,945	,183
		Kurtosis		2,348	,364

Faaliyet süreleri göre normallik testi sonuçları Tablo 4.24'de özetlenmiştir. Buna göre 6-10 yıl faaliyette bulunan KOBİ grubunun %95 güven düzeyinde Kolmogorov-Smirnov sig. değeri 0,05'den büyük olduğu için normal dağılım gösterdiği anlaşılmıştır. 0-2 yıl, 3-5 yıl ve 10 yıl ve üstü faaliyette bulunan KOBİ gruplarında ise sig. < 0,05 olarak gerçekleşmiş ve normal dağılım göstermedikleri anlaşılmıştır. Normallik varsayımı için 0-2 yıl ve 10 yıl ve üstü faaliyette bulunan KOBİ gruplarının çarpıklık ve basıklık katsayıları incelendiğinde 0-2 yıl faaliyet süresine sahip KOBİ grubunun çarpıklık katsayısı 0,854, basıklık katsayısı 1,450 olarak gerçekleşmiştir. 3-5 yıl faaliyet süresine sahip KOBİ grubunun çarpıklık katsayısı 0,730, basıklık katsayısı 1,739 olarak gerçekleşmiştir. 10 yıl ve üstü faaliyette bulunan KOBİ grubunun ise çarpıklık katsayısı 0,945, basıklık katsayısı 2,348 olarak gerçekleşmiştir.

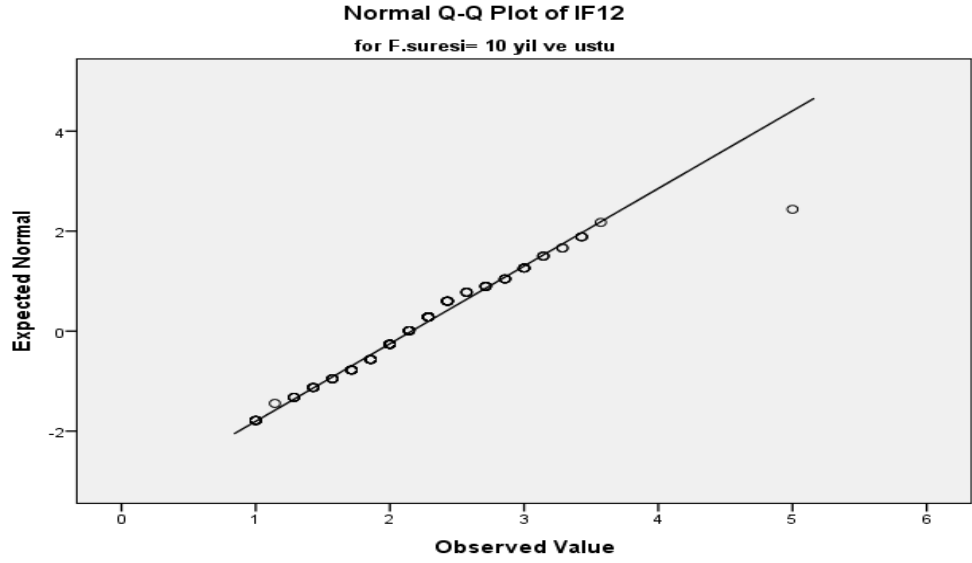
Bu sonuçlara göre her üç grubun Othman (Aktaran Matore ve Khairani, 2008), Kim (2013) ve Islam (2019)'ın yaklaşımına göre normallik varsayımını sağladığı söylenebilir. Çarpıklık ve basıklık katsayılarından hareketle yapılan normallik analizine ilave olarak 0-2 yıl, 3-5 yıl ve 10 yıl ve üstü faaliyette bulunan KOBİ gruplarının anket verilerinin normal dağılımına ilişkin grafikler aşağıda verilmiştir.



Grafik 4.6: Normallik Grafiği (Faaliyet Süresi 0-2 Yıl Olan KOBİ Grubu)



Grafik 4.7: Normallik Grafiği (Faaliyet Süresi 3-5 Yıl Olan KOBİ Grubu)



Grafik 4.8: Normallik Grafiği (Faaliyet Süresi 10 Yıl ve Üstü Olan KOBİ Grubu)

Faaliyet süresi grubunda Kolmogorov-Smirnov sig. değerleri 0,05'den küçük olan 0-2 yıl, 3-5 yıl ve 10 yıl ve üstü faaliyette bulunan KOBİ gruplarının normallik grafikleri incelendiğinde değerlerin doğru üzerinde yoğunlaştığı veya doğrudan sapmaların az olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla normallik grafikleri ile her üç grubun verilerinin normal dağıldığı sonucuna varılabilir. Bu durum KOBİ faaliyet süresi grubunun anket ifadelerine verdikleri yanıtların ortalamada yoğunlaştığını ve ortalamadan sapan aşırı uç yanıtların bulunmadığını göstermektedir.

4.4.4.1.4. Sektör Grubu Normallik Testi Sonuçları

Sektörlere göre normallik testi sonuçları ve bu gruba ait tanımlayıcı verileri aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 4.30: Normallik Testi Sonuçları (Sektör Grubu)

Sektör	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Sanayi	,092	47	,200	,943	47	,022
Hizmet	,134	145	,000	,923	145	,000
Tarım/Hayvancılık	,214	19	,023	,948	19	,366
İnşaat	,122	41	,128	,968	41	,306
Diğer	,085	149	,011	,958	149	,000

Tablo 4.31: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Sektör Grubu)

	Sektör		Statistic	Std. Error	
IF12	Sanayi	Mean	2,2979	,11059	
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,0753	
			Upper Bound	2,5205	
		5% Trimmed Mean		2,2712	
		Median		2,2857	
		Variance		,575	
		Std. Deviation		,75817	
		Minimum		1,00	
		Maximum		5,00	
		Range		4,00	
		Interquartile Range		1,00	
		Skewness		,731	,347
		Kurtosis		2,165	,681
		Hizmet	Mean	2,2404	,05905
	95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	2,1237	
			Upper Bound	2,3571	
	5% Trimmed Mean		2,1921		
	Median		2,1429		
	Variance		,506		
	Std. Deviation		,71104		
	Minimum		1,00		
	Maximum		5,00		
	Range		4,00		
	Interquartile Range		,86		
	Skewness		1,189	,201	
	Kurtosis		2,610	,400	
	Tarım/ Hayvancılık		Mean	2,1504	,14998
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	1,8353	
			Upper Bound	2,4655	

Tablo 4.31'in Devamı: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Sektör Grubu)

IF12		5% Trimmed Mean	2,1433		
		Median	2,2857		
		Variance	,427		
		Std. Deviation	,65374		
		Minimum	1,00		
		Maximum	3,43		
		Range	2,43		
		Interquartile Range	1,00		
		Skewness	-,263	,524	
		Kurtosis	-,248	1,014	
		İnşaat	Mean	2,1289	,06945
	95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	1,9886	
			Upper Bound	2,2693	
	5% Trimmed Mean		2,1432		
	Median		2,1429		
	Variance		,198		
	Std. Deviation		,44470		
	Minimum		1,00		
	Maximum		3,00		
	Range		2,00		
	Interquartile Range		,57		
	Skewness		-,542	,369	
	Kurtosis		,363	,724	
	Diğer	Mean	2,1151	,05920	
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	1,9981	
			Upper Bound	2,2320	
		5% Trimmed Mean	2,0800		
		Median	2,0000		
		Variance	,522		

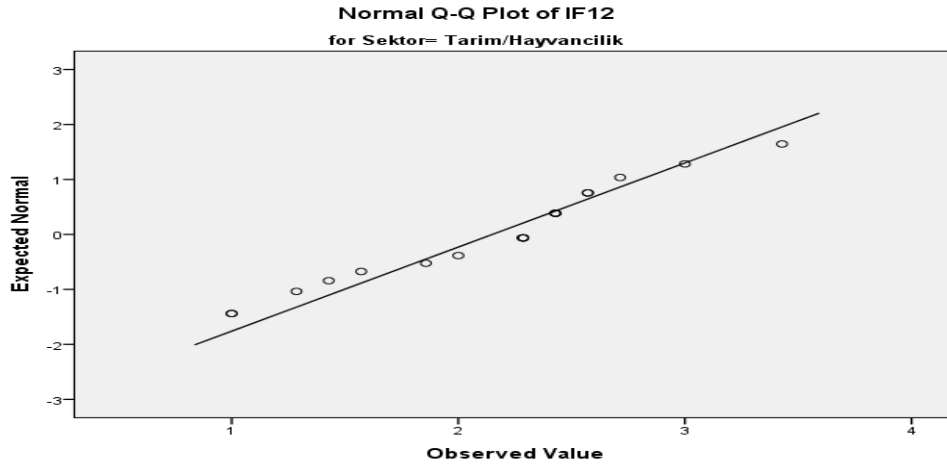
Tablo 4.31'in Devamı: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Sektör Grubu)

IF12	Diğer	Std. Deviation	,72267	
		Minimum	1,00	
		Maximum	5,00	
		Range	4,00	
		Interquartile Range	,86	
		Skewness	,630	,199
		Kurtosis	1,045	,395

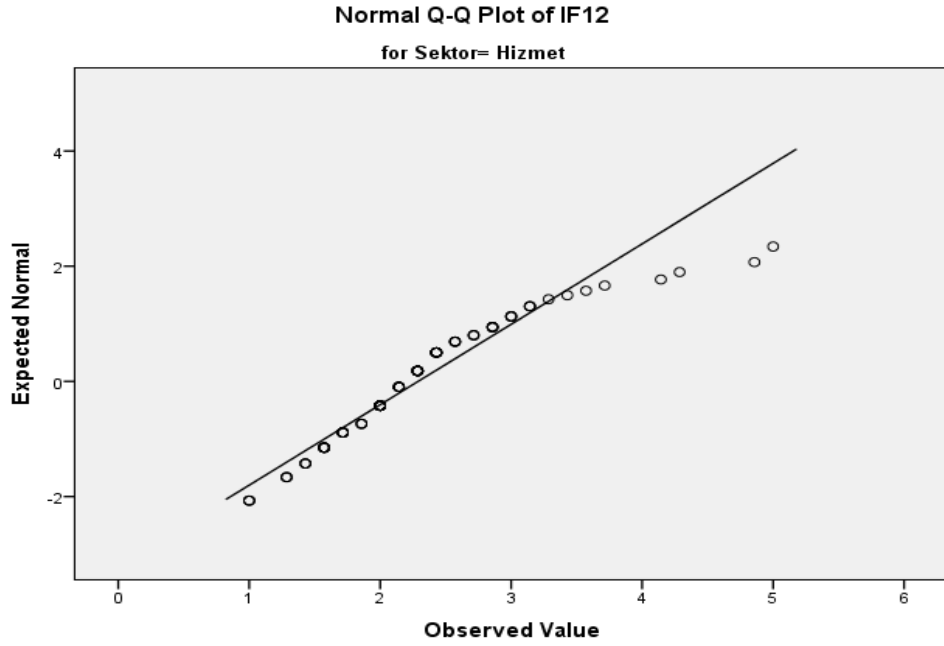
Sektör grubuna göre normallik testi sonuçları Tablo 4.26'da özetlenmiştir. Buna göre sanayi ve inşaat sektörlerinde faaliyette bulunan KOBİ grubunun %95 güven düzeyinde Kolmogorov-Smirnov sig. değerleri 0,05'den büyük olduğu için normal dağılım gösterdiği anlaşılmıştır. Tarım/Hayvancılık, hizmet ve diğer grubunda yer alan KOBİ'lerin ise sig. değerleri 0,05'den küçük olarak hesaplanmıştır.

Normallik varsayımı için tarım/hayvancılık, hizmet ve diğer grubunda bulunan KOBİ'lerin çarpıklık ve basıklık katsayıları incelendiğinde tarım/hayvancılık grubunun çarpıklık ve basıklık katsayısı -0,263 ve -0,248 olarak ölçülmüştür. Hizmet grubunun çarpıklık katsayısı 1,189 ve basıklık katsayısı 2,610 olarak ölçülmüştür. Diğer başlıklı grubun ise çarpıklık katsayısı 0,630 ve basıklık katsayısı 1,045 olarak ölçülmüştür. Buna göre her üç grubun da Kim (2013), Othman (Aktaran Matore ve Khairani, 2008) ve Islam (2013)'in yaklaşımlarına göre normallik varsayımını sağladığı söylenebilir.

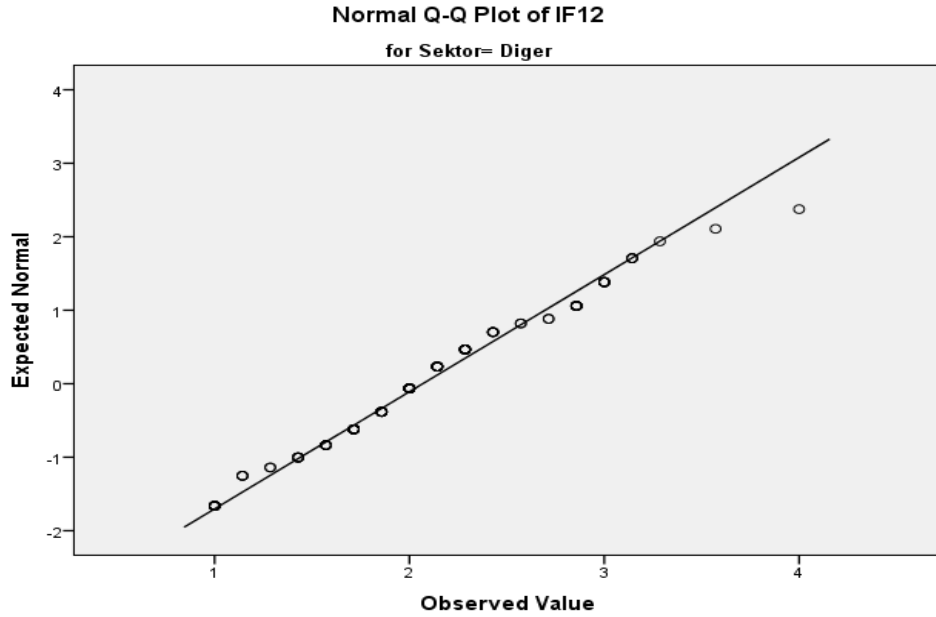
Çarpıklık ve basıklık katsayılarından hareketle yapılan normallik analizine ilave olarak tarım/hayvancılık, hizmet ve diğer grubunda bulunan KOBİ gruplarının anket verilerinin normal dağılımına ilişkin grafikler aşağıda verilmiştir.



Grafik 4.9: Normallik Grafiği (Tarım/Hayvancılık Sektörü Grubu)



Grafik 4.10: Normallik Grafiği (Hizmet Sektörü Grubu)



Grafik 4.11: Normallik Grafiği (Diğer Sektör Grubu)

Sektör grubunda Kolmogorov-Smirnov sig. değerleri 0,05'den küçük olan tarım/hayvancılık, hizmet ve diğer grubunda bulunan KOBİ'lerin normallik grafikleri incelendiğinde değerlerin doğru üzerinde yoğunlaştığı veya doğrudan sapmaların az olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla normallik grafiklerinden hareketle her üç grubun verilerinin normal dağıldığı sonucuna varılabilir. Bu durum KOBİ sektör grubunun anket ifadelerine verdikleri yanıtların ortalamada yoğunlaştığını ve ortalamadan sapan aşırı uç yanıtların bulunmadığını göstermektedir.

4.4.4.1.5. Finansman Sağlanan Banka Türü Grubu Normallik Testi

Sonuçları

Finansman sağlanan banka türüne göre normallik testi sonuçları ve bu gruba ait tanımlayıcı verileri aşağıdaki tablolarda özetlenmiştir.

Tablo 4.32: Normallik Testi Sonuçları (Finansman Sağlanan Banka Türü Grubu)

Finansman Sağlanan Banka Türü	Kolmogorov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Faizli Banka	,095	92	,040	,964	92	,013
Faizsiz Banka	,130	70	,005	,907	70	,000
Her İkisi	,114	102	,002	,962	102	,005
Hiçbiri	,087	137	,013	,954	137	,000

Tablo 4.33: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Finansman Sağlanan Banka Türü Grubu)

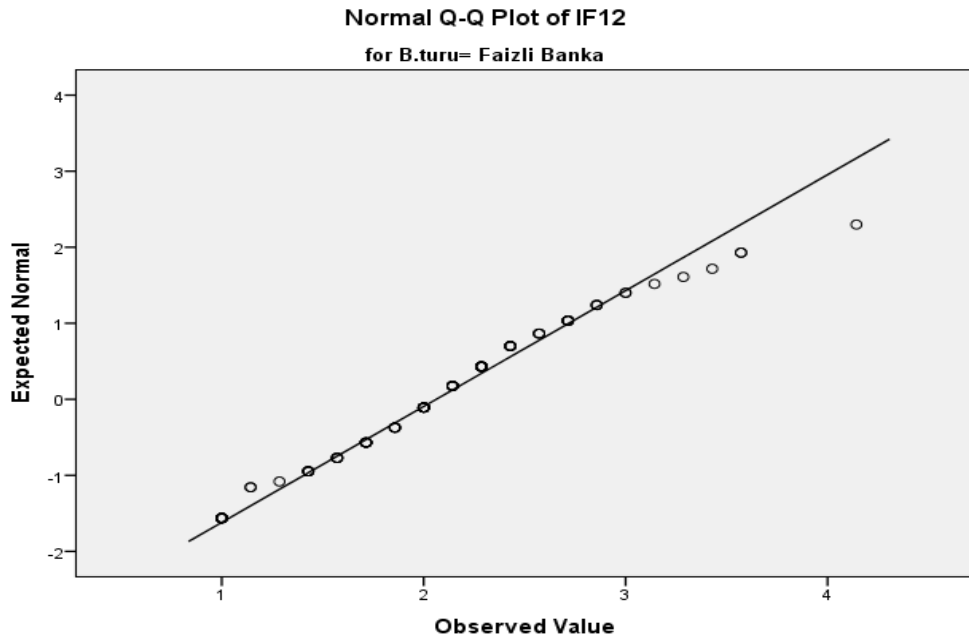
	Banka Türü		Statistic	Std. Error	
	IF12	Faizli Banka	Mean	2,0621	,06839
95% Confidence Interval for Mean			Lower Bound	1,9263	
			Upper Bound	2,1980	
5% Trimmed Mean			2,0342		
Median			2,0000		
Variance			,430		
Std. Deviation			,65596		
Minimum			1,00		
Maximum			4,14		
Range			3,14		
Interquartile Range			,71		
Skewness			,428	,251	
Kurtosis			,442	,498	
Faizsiz Banka		Mean	2,1184	,09562	
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	1,9276	
	Upper Bound		2,3091		

Tablo 4.33'ün Devamı: Normallik Testi Tanımlayıcı Verileri (Finansman Sağlanan Banka Türü Grubu)

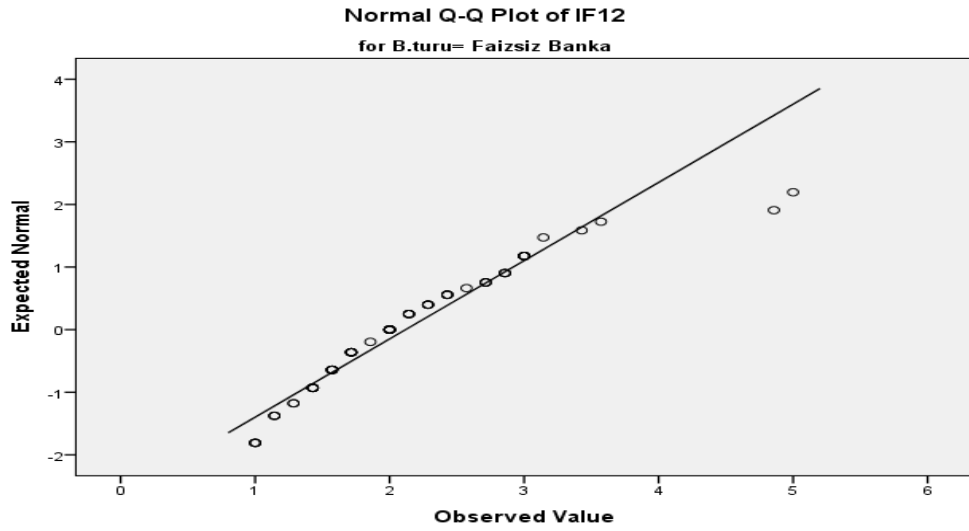
		5% Trimmed Mean	2,0578		
		Median	2,0000		
		Variance	,640		
		Std. Deviation	,80002		
		Minimum	1,00		
		Maximum	5,00		
		Range	4,00		
		Interquartile Range	1,04		
		Skewness	1,282	,287	
		Kurtosis	2,683	,566	
		Her İkisi	Mean	2,1415	,04958
	95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	2,0431	
			Upper Bound	2,2398	
	5% Trimmed Mean		2,1508		
	Median		2,2143		
	Variance		,251		
	Std. Deviation		,50076		
	Minimum		1,00		
	Maximum		3,29		
	Range		2,29		
	Interquartile Range		,57		
	Skewness		-,346	,239	
	Kurtosis		,240	,474	
	Hiçbiri	Mean	2,3337	,06573	
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	2,2037	
			Upper Bound	2,4637	
		5% Trimmed Mean	2,2953		
		Median	2,2857		
		Variance	,592		
		Std. Deviation	,76936		
		Minimum	1,00		
		Maximum	5,00		
		Range	4,00		
Interquartile Range		1,00			
Skewness		,805	,207		
Kurtosis	1,429	,411			

Normallik testi sonuçlarının finansman sağlanan banka türü grubu bakımından özetlendiği Tablo 4.28 incelendiğinde tüm grupların Kolmogorov-Smirnov sig. değeri 0,05'den küçük olduğu için normal dağılım göstermediği anlaşılmaktadır. Normallik varsayımı için bu grupların çarpıklık ve basıklık katsayıları incelendiğinde Faizli bankalardan finansman sağlayan KOBİ grubunun çarpıklık katsayısı 0,428 ve basıklık katsayısı 0,442; faizsiz bankalardan finansman sağlayan KOBİ grubunun çarpıklık katsayısı 1,282 ve basıklık katsayısı 2,683; her iki banka türünden de finansman sağlayan KOBİ grubunun çarpıklık katsayısı -0,346 ve basıklık katsayısı 0,240; hiçbir bankadan finansman sağlamayan KOBİ grubunun çarpıklık katsayısı 0,805 ve basıklık katsayısı 1,429 olarak gerçekleşmiştir.

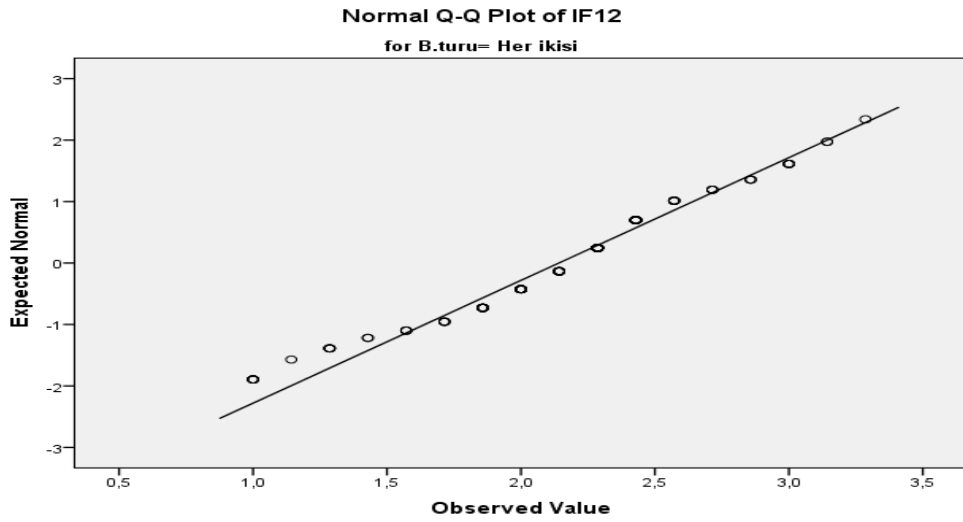
Bu sonuçlara göre Chua (Aktaran Matore ve Khairani, 2020), Othman (Aktaran Matore ve Khairani, 2008), Kim (2013) ve Islam (2019)'ın yaklaşımına göre finansman sağlanan banka türü gruplarının normallik varsayımını sağladığı söylenebilir. Çarpıklık ve basıklık katsayılarından hareketle yapılan normallik analizine ilave olarak finansman sağlanan banka türü gruplarının tamamının anket verilerinin normal dağılımına ilişkin grafikler aşağıda verilmiştir. Yukarıda da ifade edildiği gibi anket ifadelerine verilen yanıtların bir doğru üzerinde yoğunlaşması da normal dağılım varsayımının sağlandığını göstermektedir. Bu nedenle finansman sağlanan banka grubunun her bir bileşeni için normallik grafikleri incelenmiştir.



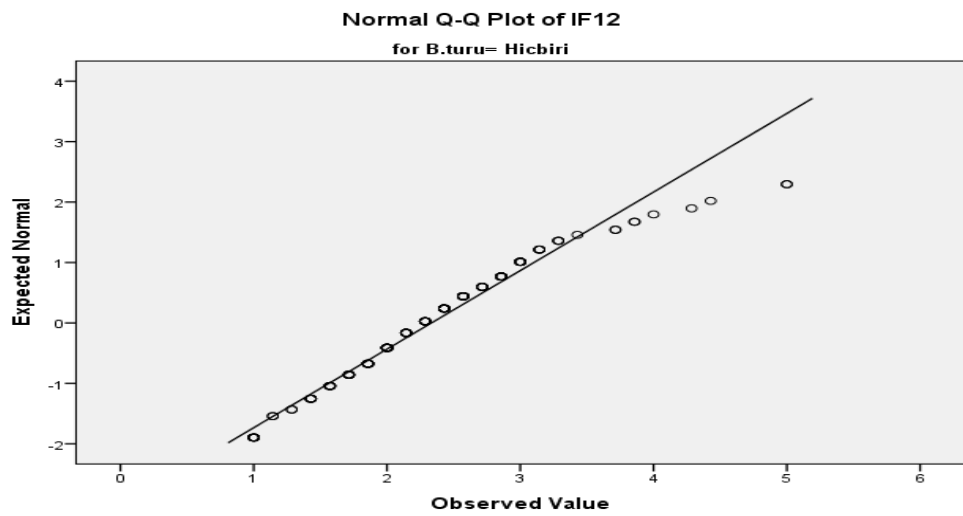
Grafik 4.12: Normallik Grafiği (Faizli Banka Grubu)



Grafik 4.13: Normallik Grafiği (Faizsiz Banka Grubu)



Grafik 4.14: Normallik Grafiği (Her ikisi Grubu)



Grafik 4.15: Normallik Grafiği (Hiçbiri Grubu)

Finansman sağlanan banka grubunda Kolmogorov-Smirnov sig. değerleri 0.05'den küçük olan tüm KOBİ gruplarının normallik grafikleri incelendiğinde değerlerin doğru üzerinde yoğunlaştığı veya doğrudan sapsmaların az olduğu anlaşılmaktadır. Dolayısıyla normallik grafikleri ile her üç grubun verilerinin normal dağıldığı sonucuna varılabilir. Bu durum KOBİ finansman sağlanan banka grubunun anket ifadelerine verdikleri yanıtların ortalama da yoğunlaştığını ve ortalama dan sapan aşırı uç yanıtların bulunmadığını göstermektedir.

4.4.4.2. KOBİ Çalışan Sayısı Grubu ANOVA Sonuçları

Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ faaliyetlerini etkileyip etkilemediğine dair KOBİ çalışan sayısı gruplarının algıları ile ilgili oluşturulan hipotez şöyledir:

H0_A: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı çalışan sayısına göre farklılaşmaktadır.

H1_A: Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı çalışan sayısına göre farklılaşmamaktadır.

Tablo 4.34: Çalışan Sayısı Grubu ANOVA Tanımlayıcı İstatistikleri

Çalışan Sayısı	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
1-9	266	2,1745	,70062	,04296
10-49	66	2,1948	,66848	,08228
50-249	69	2,2153	,71581	,08617
Toplam	401	2,1849	,69654	,03478

Tablo 4.35: Çalışan Sayısı Grubu Homojenlik Testi Sonuçları

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,551	2	398	,577

Çalışan sayısı grubu için ANOVA analizine geçmeden önce homojenlik varsayımının gerçekleşip gerçekleşmediğinin belirlenmesi gerekmektedir. Tablo 4.30'daki homojenlik testi sonuçlarına göre sig. değeri 0,577 olarak gerçekleşmiş ve bu değer 0,05'den büyük olduğu için çalışan sayısı grubu verileri için homojenlik varsayımının sağlandığı anlaşılmıştır.

Tablo 4.36: Çalışan Sayısı Grubu ANOVA Sonuçları

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	,099	2	,049	,101	,904
Gruplar içi	193,968	398	,487		
Toplam	194,067	400			

Hem normal dağılım gösteren hem de homojenlik varsayımını sağlayan çalışan sayısı grubu için ANOVA analizi verilerinin özetlendiği Tablo 4.31 incelendiğinde gruplar arası sig. değeri 0,904 olarak hesaplandığından ve %5 anlamlılık düzeyinde $0,0971 > 0,05$ olduğundan H_{0A} hipotezi reddedilmiş, H_{1A} hipotezi ise kabul edilmiştir. Yani katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı çalışan sayısı grupları açısından farklılaşmamaktadır.

4.4.4.3. KOBİ Faaliyet Gösterilen İl Grubu ANOVA Sonuçları

Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ faaliyetlerini etkileyip etkilemediğine dair faaliyet gösterilen il gruplarının alguları ile ilgili oluşturulan hipotez şöyledir:

H_{0B} : Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet gösterilen ile göre farklılaşmamaktadır.

H_{1B} : Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet gösterilen ile göre farklılaşmaktadır.

Tablo 4.37: Faaliyet Gösterilen İl Grubu Tanımlayıcı Verileri

İl Grupları	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Bingöl	43	2,2691	,56390	,08599
Elazığ	134	2,1759	,76157	,06579
Malatya	203	2,1816	,66035	,04635
Tunceli	21	2,1020	,86678	,18915
Toplam	401	2,1849	,69654	,03478

Tablo 4.38: Faaliyet Gösterilen İl Grubu Homojenlik Testi Sonuçları

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
1,594	3	397	,190

Faaliyet gösterilen il grubu için homojenlik varsayımı test sonuçlarına göre %5 güven aralığında sig. değeri 0,190 olarak hesaplanmış olup $0,190 > 0,05$ olduğundan homojenlik varsayımı sağlanmıştır. Yani dört ilden elde edilen veriler homojen dağılmaktadır.

Tablo 4.39: Faaliyet Gösterilen İl Grubu ANOVA Sonuçları

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	,462	3	,154	,316	,814
Gruplar içi	193,605	397	,488		
Toplam	194,067	400			

Normallik ve homojenlik varsayımını sağlayan faaliyet gösterilen il grubunun ANOVA sonuçlarına göre gruplar arası sig. değeri olan 0,814, 0,05'den büyük olduğundan H_{0A} hipotezi kabul edilmiş, H_{1A} hipotezi reddedilmiştir. Yani katılım bankalarının uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet gösterilen ile göre farklılaşmamaktadır. Bu durum veri toplanan dört ildeki KOBİ'lerin il bakımından algılarının aynı olduğunu ortaya koymaktadır.

4.4.4.4. KOBİ Faaliyet Süreleri Grubu ANOVA Sonuçları

Katılım bankalarının uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ faaliyetlerini etkileyip etkilemediğine dair KOBİ faaliyet süresi grubunun algıları ile ilgili oluşturulan hipotez şöyledir:

H_{0C} : Katılım bankalarının uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet süresine göre farklılaşmamaktadır.

H_{1C} : Katılım bankalarının uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı faaliyet süresine göre farklılaşmaktadır.

Tablo 4.40: Faaliyet Süreleri Grubu Tanımlayıcı Verileri

Faaliyet Süreleri Grubu	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
0-2 Yıl	62	2,2765	,71070	,09026
3-5 Yıl	81	2,2804	,68080	,07564
6-10 Yıl	82	2,0906	,58816	,06495
10 Yıl ve üstü	176	2,1526	,74059	,05582
Toplam	401	2,1849	,69654	,03478

Tablo 4.41: Faaliyet Süreleri Grubu Homojenlik Testi Sonuçları

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,757	3	397	,519

Faaliyet süreleri grubu için homojenlik varsayımı test sonuçlarına göre %5 güven aralığında sig. değeri 0,519 olarak hesaplanmış olup bu değer 0,05'den büyük olduğu için homojenlik varsayımı sağlanmıştır.

Tablo 4.42: Faaliyet Süreleri Grubu ANOVA Sonuçları

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	2,172	3	,724	1,498	,215
Gruplar içi	191,895	397	,483		
Toplam	194,067	400			

Normallik ve homojenlik varsayımını sağlayan faaliyet süresi gruplarının ANOVA sonuçlarına göre ise gruplar arası sig. değeri olan 0,215, 0,05'den büyük olduğundan H_{0A} hipotezi kabul edilmiş, H_{1A} hipotezi reddedilmiştir. Yani katılım bankalarınınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı KOBİ faaliyet sürelerine göre farklılaşmamaktadır.

4.4.4.5. KOBİ Sektör Grubu ANOVA Sonuçları

Katılım bankalarının uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ faaliyetlerini etkileyip etkilemediğine dair KOBİ sektör grubunun algıları ile ilgili oluşturulan hipotez şöyledir:

H_{0D}: Katılım bankalarının uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı sektör grubuna göre farklılaşmamaktadır.

H_{1D}: Katılım bankalarının uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı sektör grubuna göre farklılaşmaktadır.

Tablo 4.43: Sektör Grubu Tanımlayıcı Verileri

Sektör Grupları	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Sanayi	47	2,2979	,75817	,11059
Hizmet	145	2,2404	,71104	,05905
Tarım/Hayvancılık	19	2,1504	,65374	,14998
İnşaat	41	2,1289	,44470	,06945
Diğer	149	2,1151	,72267	,05920
Toplam	401	2,1849	,69654	,03478

Tablo 4.44: Sektör Grubu Homojenlik Testi Sonuçları

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
2,015	4	396	,092

Sektör grubu için homojenlik varsayımı test sonuçlarına göre %5 güven aralığında sig. değeri 0,092 olarak hesaplanmış olup bu değer 0,05'den büyük olduğu için homojenlik varsayımı sağlanmıştır.

Tablo 4.45: Sektör Grubu İçin ANOVA Sonuçları

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	1,924	4	,481	,992	,412
Gruplar içi	192,142	396	,485		
Toplam	194,067	400			

Sektör grubunun ANOVA sonuçlarına göre gruplar arası sig. değeri 0,412, 0,05'den büyük olduğu için H_{0A} hipotezi kabul edilmiş, H_{1A} hipotezi ise reddedilmiştir. Yani katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı KOBİ sektör gruplarına göre farklılaşmamaktadır.

4.4.4.6. KOBİ Finansman Sağlanan Banka Türü Grubu ANOVA Sonuçları

KOBİ'lerin finansman sağladıkları banka türü gruplarının katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ faaliyetlerini etkileyip etkilemediğine dair algıları ile ilgili oluşturulan hipotez şöyledir:

H_{0E} : Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı finansman sağlanan banka türüne göre gruplanan KOBİ'ler açısından farklılaşmamaktadır.

H_{1E} : Katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı finansman sağlanan banka türüne göre gruplanan KOBİ'ler açısından farklılaşmaktadır.

Tablo 4.46: Finansman Sağlanan Banka Grubu Tanımlayıcı Veriler

Finansman Sağlanan Banka Türü Grupları	N	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata
Faizli Bankadan	92	2,0621	,65596	,06839
Faizsiz Bankadan	70	2,1184	,80002	,09562
Her İki Bankadan	102	2,1415	,50076	,04958
Hiçbir Bir Bankadan	137	2,3337	,76936	,06573
Toplam	401	2,1849	,69654	,03478

Tablo 4.47: Finansman Sağlanan Banka Grubu Homojenlik Testi Sonuçları

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
5,256	3	397	,001

Finansman sağlanan banka grubu için homojenlik varsayımına dair test sonuçlarına göre %5 güven aralığında sig. değeri 0,001 olarak hesaplanmış olup bu değer 0,05'den küçük olduğu için homojenlik varsayımı sağlanamamıştır.

Tablo 4.48: Finansman Sağlanan Banka Grupları İçin ANOVA Sonuçları

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi	Kareler Ortalaması	F	Sig.
Gruplar arası	4,922	3	1,641	3,444	,017
Gruplar içi	189,145	397	,476		
Toplam	194,067	400			

Tablo 4.49: Finansman Sağlanan Banka Grubu Welch Testi Sonuçları

	İstatistik Değeri	Serbestlik Derecesi	Sig.
Welch	3,081	3	0,029

Homojenlik varsayımının sağlanamaması nedeniyle alternatif olarak Welch testi uygulanmıştır. Tablo 4.44'deki Welch testi sonuçlarına göre sig. değeri 0,029 olarak hesaplanmıştır. $0,029 < 0,05$ olduğu için H_{0E} reddedilmiş, H_{1E} kabul edilmiştir. Yani katılım bankalarınca uygulanacak ortaklık modellerinin KOBİ'lerin faaliyetlerini etkileyeceği algısı finansman sağlanan banka türüne göre gruplanan KOBİ'ler açısından farklılaşmaktadır.

Finansman sağlanan banka türü açısından KOBİ'lerin ortaklık modelleri ile ilgili algıları farklılaştığı için bu farklılığın hangi grup veya gruplarda ortaya çıktığının analiz edilmesi gerekmektedir. Bu analiz gruplar arası farklılığın hangi gruptan kaynaklandığına dair en yaygın bilinen test (Altunışık vd., 2012, s. 201) olan Scheffe testi ile yapılmıştır.

Tablo 4.50: Gruplar arası ANOVA Sonuçları

ANOVA					
IF12					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4,922	3	1,641	3,444	,017
Within Groups	189,145	397	,476		
Total	194,067	400			

Farklılığın hangi gruplarda ortaya çıktığını tespit için yapılan testi sonuçları yukarıda özetlenmiştir. Tablo 4.45'deki test sonuçlarına göre sig. değeri 0,005'den küçük olduğu için gruplar arasında fark olduğu anlaşılmaktadır ($0,017 < 0,005$). Bu farkın hangi gruplar arasında olduğunun belirlenmesi için ise Sheffe Testi sonuçlarının tespiti ve yorumlanması gerekmektedir. Aşağıda Sheffe Testi sonuçları raporlanmış ve yorumlanmıştır.

Tablo 4.51: Sheffe Testi Sonuçları

Multiple Comparisons						
Dependent Variable: IF12						
Scheffe						
(I) Finansman Sağlanan Banka Türüne Göre KOBİ'ler	(J) Finansman Sağlanan Banka Türüne Göre KOBİ'ler	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Faizli Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	Faizsiz Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	-,05626	,10948	,967	-,3636	,2511
	Her İki Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	-,07934	,09925	,887	-,3580	,1993
	Hiçbir Bir Bankadan Finansman Sağlamayan KOBİ'ler	-,27157*	,09304	,038	-,5328	-,0104
Faizsiz Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	Faizli Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	,05626	,10948	,967	-,2511	,3636
	Her İki Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	-,02309	,10713	,997	-,3239	,2777
	Hiçbir Bir Bankadan Finansman Sağlamayan KOBİ'ler	-,21531	,10141	,213	-,5000	,0694

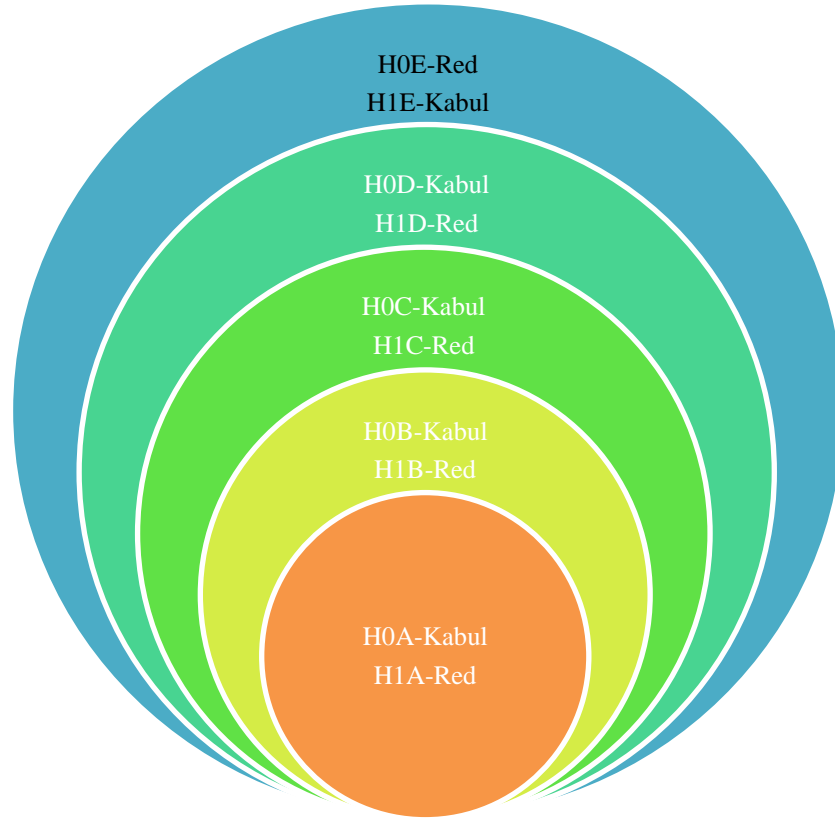
Tablo 4.51'in Devamı: Sheffe Testi Sonuçları

Her İki Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	Faizli Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	,07934	,09925	,887	-,1993	,3580
	Faizsiz Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	,02309	,10713	,997	-,2777	,3239
	Hiçbir Bir Bankadan Finansman Sağlamayan KOBİ'ler	-,19222	,09027	,211	-,4457	,0612
Hiçbir Bir Bankadan Finansman Sağlamayan KOBİ'ler	Faizli Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	,27157*	,09304	,038	,0104	,5328
	Faizsiz Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	,21531	,10141	,213	-,0694	,5000
	Her İki Bankadan Finansman Sağlayan KOBİ'ler	,19222	,09027	,211	-,0612	,4457
*The mean difference is significant at the 0.05 level.						

Tablo 4.46 incelendiğinde finansman sağlanan banka türleri açısından ortaklık modellerinin uygulanabilirliğine dair algının hiçbir bankadan finansman sağlamayan KOBİ grubunun faizli banka grubundan farklılaştığı söylenebilir. Nitekim bu iki grup arasında ilişkinin sig. değeri 0,05'den küçük çıkmıştır (0,038). Bu fark şu şekilde yorumlanabilir: Hiçbir bankadan finansman sağlamayan KOBİ grubunun ortaklık modellerinin uygulanabilirliğine dair algısı faizli bankalardan finansman sağlayan KOBİ'lere göre pozitif yönde farklılaşmaktadır. Yani hiçbir bankadan finansman

sağlamayan KOBİ'ler ortaklık modellerine dair algıları faizli bankalardan finansman sağlayan KOBİ'lere göre daha olumludur.

Yukarıda ayrıntılı bir şekilde test edilen hipotezlerin sonuçları aşağıda Şekil 4.1 ile özetlenmiştir. Buna göre beşinci hipotez dışındaki tüm hipotezlerde boş hipotez olan H0 hipotezi kabul edilmiş ve ilgili oldukları gruplar açısından ortaklık modellerinin uygulanabilir olduğuna dair algının farklılaşmadığı anlaşılmıştır. Beşinci hipotezde ise alternatif hipotez kabul edilmiştir. Bu sonuca göre finansman sağlanan banka grupları açısından ortaklık modellerinin uygulanabilir olduğuna dair algı farklılaşmaktadır.



Şekil 4.1: Hipotez Sonuçları

4.4.5. Müşarekeye Dair KOBİ Algısı ile İlgili Literatür Taraması

İslami finansın uygulandığı ülkelerde ortaklıklara dair KOBİ algısını ortaya koyan çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Bu bölümde KOBİ'lerin ortaklık modellerine dair algılarının hangi yönde olduğu ile ilgili literatür özetlenmiştir. Aşağıda bu çalışmalar tablo halinde sunulmuş ve bu çalışmada elde edilen sonuçlarla karşılaştırılarak yorumlanmıştır.

Tablo 4.52: KOBİ'lerin Müşareke Algısına Dair Literatür Özeti

Yazar	Çalışma Başlığı	Yöntem ve Analiz Türü	Sonuç
Iqbal, Haider, Akhtar ve Abdul Karim (2014)	Musharka financing for poverty alleviation in Pakistan	İçerik Analizi	Müşareke finansmanı KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını giderme potansiyeline sahiptir ve yoksulluğu azaltabilir.
Veelaiporn, Shamsheer ve Taufiq (2014)	PLS Based Financing for SMEs: Returns to IFIs	Markowitz Portfolyö Analizi	Kâr ve zarar paylaşımına dayanan finansman düşük riskli geleneksel finansmana göre daha fazla kâr sağlamaktadır.
Abd Rahman (2017)	The Role of Islamic Banks in Enhancing SMEs' Access to Financing Via Musharakah Financing	Anket/ Yapısal Eşitlik Modellemesi	Müşareke finansmanı KOBİ'lerin finanse edilmesinde uygun bir araçtır.
Ahmed (2017)	The Implication of Using Profit and Loss Sharing Modes of Finance in The Banking System, With A Particular Reference to Equity Participation (partnership) Method in Sudan	Anket ve Banka Verileri/ Betimleyici Analiz	Yüksek risk faktörüne ve yüksek yönetim becerisi gerektirmesine rağmen KOBİ'ler müşareke finansmanını tercih etmektedirler.
Abd Rahman ve Mohamed (2017)	Adoption of Musharakah Financing Model for the Long Term Development of Small and Medium Sized Enterprises (SMES)	Anket/ Yapısal Eşitlik Modellemesi	KOBİ finansmanında müşareke daha fazla erişim sağlama potansiyeline sahiptir.
Badaj ve Radi (2018)	Empirical Investigation of SMEs' Perceptions Towards PLS Financing in Morocco	Anket/Faktör Analizi, En Küçük Kareler Yöntemi ve Regresyon Analizi	Müşareke dâhil kâr ve zarara katılım esaslı İslami finansman ürünleri finansmana erişim, maliyet ve dini inançlar gibi gerekçelerle tercih edilebilir.

Tablo 4.52'nin Devamı: KOBİ'lerin Müşareke Algısına Dair Literatür Özeti

Al Balushi, Boulanouar ve Locke (2018)	Omani SME Perceptions Towards Islamic Financing Systems	Anket ve Yüzyüze Görüşme Yöntemi/ Betimsel ve Tematik Analiz	Müşareke finansmanının uygulanabilirliğine dair KOBİ algısı olumlu yöndedir.
Islam ve Ahmed (2019)	Applicability of Mudarabah and Musharakah as Islamic Micro-Equity Finance to Underprivileged Women in Malaysia	Anket/Faktör Analizi ve Yapısal Eşitlik Model Analizi	Dindarlığa ve eğitime bağlı olarak müşareke yöntemi uygulanabilir.
Ziky ve Daouah (2019)	Exploring Small and Medium Enterprises' Perceptions Towards Islamic Banking Products in Morocco	Anket/ Regresyon Analizi	KOBİ'lerin çoğu müşareke dâhil İslami finans araçlarının potansiyel kullanıcısıdır.
Abd Khar vd. (2019)	The Perception of Micro-Entrepreneurs towards the Adoption of an Islamic Equity-Based Financing: Evidence from Malaysia	Anket/ Regresyon Analizi	Öz sermaye ve risk paylaşımına dair algı olumlu yöndedir.
MK ve Reddy (2019)	Viability and practices of interest-free microfinance in the state of Kerala: An analytical study based on customers' perceptions	Anket ve İkincil Veriler/ T Testi ve Tek Yönlü ANOVA	Müşareke dâhil tüm faizsiz araçların uygulanabilirliğine dair algı olumludur.
Afkar vd. (2021)	Design of MSMEs Development Through Profit Sharing Schemes	Anket/ Kısmi En Küçük Kareler Yöntemi	KOBİ'lerin gelişmesinde en baskın İslami finansman türü müşarekedir.
Soemitra (2021)	Islamic Financing Guarantee for Micro and Small Enterprises during the Covid Pandemic	Anket/ Betimleyici Analiz	İslami finansman KOBİ'lerin sermayeye erişim sorununu çözebilir. Ayrıca İslami finansman KOBİ'lerin temerrüde düşmesine neden olmaz.

Literatür özeti incelendiğinde müşârekeye dair KOBİ algısının olumlu olduğu söylenebilir. Ayrıca müşarekenin uygulanabilir bir finansman aracı olduğu, yoksulluğu azaltmada ve kârın arttırılmasında önemli roller üstlenebilecek bir potansiyele sahip olduğu konusunda da KOBİ'lerin yaklaşımlarının olumlu yöne işaret ettiği değerlendirilebilir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

DİNAMİK ORTAKLIK MODELİ İLE KOBİ FİNANSMAN SORUNLARINA ÇÖZÜM ÖNERİSİ

Ekonomik açıdan ideal dünya, öz kaynaklarla finansmanın ve doğrudan yatırımların daha fazla rol aldığı bir dünya olarak tanımlanmaktadır (Rogoff, 1999, s.40). Uluslararası Para Fonu (IMF) da, öz kaynağa dayalı finansmanın kalkınma için daha güvenli ve istikrarlı olduğu değerlendirilmesini yapmaktadır (IMF, 1998, s. 82). Dolayısıyla finansal krizlerin nedenlerinin tartışıldığı ve İslami finansın ivme kazandığı günümüzde ekonomik hayatın ideal konuma ulaşması ve kalkınma için borçlanmanın yerine öz kaynağa dayalı bir yapının gerekli olduğu söylenebilir. Bu yapının oluşturulması için İslam ekonomisi katkı sunabilir. Çünkü İslam ekonomisi genel olarak öz sermayeye dayalı gerçek mal ve hizmetlerin üretimi veya ticâretine odaklanmaktadır. Borçlanmanın ise zorunlu durumlarda ve genel olarak tüketim ihtiyaçlarının giderilmesi amacıyla kullanılması önerilmektedir.

Günümüzde, daha verimli bir finansal sistem kurarak sermayenin üretken alanlara yönlendirilmesine dair eleştiriler yükselmektedir (Stiglitz, 2012, s. 190). Bu eleştiriler mevcut finansal sistemin sorunlu yanları bulunduğuna işaret etmektedir. Özellikle mevcut finansal sistemin aşırı borçlanmaya dayalı bir yapı sunması sistemin sorunlarından biridir. Benzer şekilde katılım bankaları da İslami finans uygulamalarının büyük bir kısmını oluşturan ve esasında borçlanmaya dayalı bir uygulama olan murabaha finansmanını çokça kullanmakla eleştirilmektedir. Bu yönüyle katılım bankacılığının mevcut sisteme ayak uydurduğu izlenimi doğmaktadır. Hâlbuki katılım bankacılığının borçlandırıcı uygulamalar yerine ortaklık temelli modellerle verimli alanlara sermaye sağlaması İslam ekonomisinin hedefleri ve şeriata dayalı finans sistemi anlayışının yerleşmesi açısından daha uygun görülmektedir.

İslami ilkelere uygun öz sermaye finansmanına dayalı bir sistem kurmak için hem sistemin bu ilkelere uyması hem de tasarruf sahipleri ile finansman talep edenlerin tutumları önemlidir. Chapra (2019)'ya göre İslami ilkelere her yönüyle bağlı bir toplumda öz sermayenin bir araya getirilmesi ile riske dayalı ortaklık temelli uygulamalar daha fazla refah sağlamaktadır. Ancak böyle bir toplum olmadan da ortaklığa dayalı sistem uygulanabilir. Yani ideal İslam toplumu henüz oluşmamış ve

mevcut ekonomik sistem İslam ilkeleriyle kurulmamış olsa da kâr ve zarara katılım esaslı modeller geliştirmedikçe faizsiz bir ekonomik sistemin sosyo-ekonomik faydalarının tam olarak ortaya çıkmayacağı genel bir kanaattir (Chapra, 2018, s. 128).

Küçük çaplı ve kısa dönemleri kapsayan ticari ilişkilerin veya bireysel birtakım ihtiyaçların giderilmesinde rol oynayabilecek olan Karz-ı Hasen'in (karşılıksız borç verme) finansman sağlama konusunda sınırlı bir etkiye sahip olacağı söylenebilir. Bu nedenle ticari faaliyetlerin büyük bir kısmı için öz sermayeye dayalı finansman sistemi önem kazanmaktadır (Chapra, 2019, 48). Bu noktada ilk İslami bankacılık deneyimini gerçekleştiren Ahmed Neccar, İslami bankaların ortaklıklar yoluyla işletmeleri finanse etmesinin üç önemli faydasının olacağını ifade etmektedir:

- 1-Projenin başarısını teminat altına almak
- 2-Topluma karşı borcunu ödemiş olmak
- 3-Bilgi ile çaba arasında birliği sağlamak

Böylece banka, itibarını korumak ve kâr ederek varlığını devam ettirmek amacıyla projenin başarısı için elinden geleni yapacaktır (Zerka ve Neccar, 2011, s. 130).

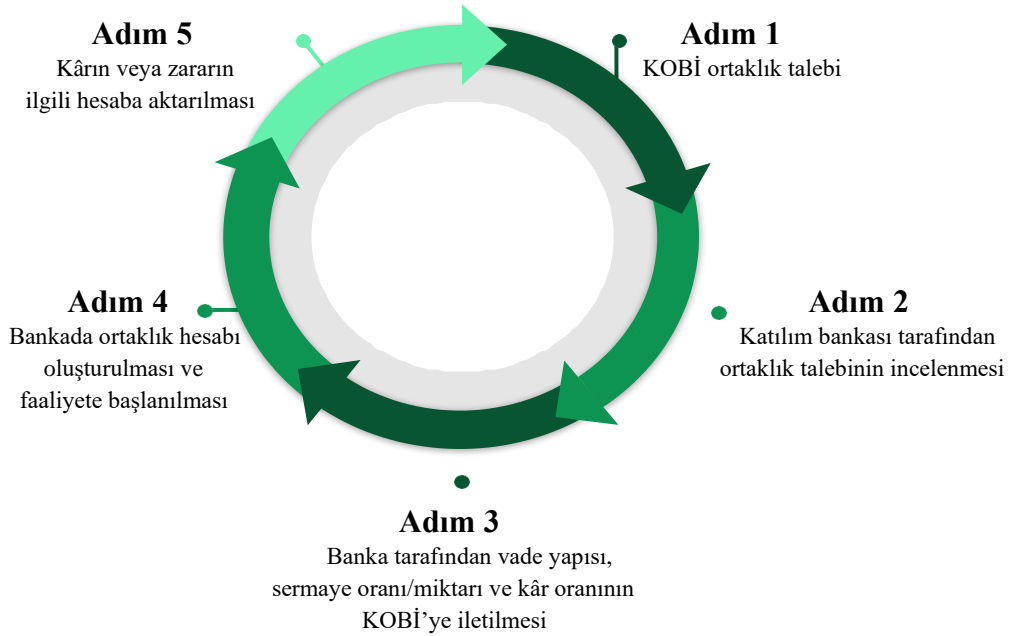
İslami ilkelere uygun öz sermayeye dayalı finans sisteminin başarısı için geliştirilecek modellerin sadece büyük işletmelerin değil aynı zamanda küçük işletmelerin de ihtiyaçlarını giderecek şekilde tasarlanması önemlidir. Çünkü birinci bölümde açıklandığı üzere KOBİ'ler ülke ekonomilerinin önemli bileşenlerinden ve özellikle istihdama büyük katkısı olan birimlerdir. Çalışmalar KOBİ'lerin borçlanma yoluyla finansman sağlamada sorunlar yaşadığını göstermektedir. Bu nedenle KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarının öz sermayeye dayalı ortaklıklar yoluyla giderilebilmesi için yeni modellerin geliştirilmesi önem arz etmektedir.

Çalışmanın bu bölümünde öz sermayeye dayalı bir İslami finansman türü olan müşarekenin katılım bankalarınca kısa vadeye odaklanarak uygulanmasına dair model incelenmektedir. *Dinamik ortaklık modeli* şeklinde isimlendirilen model ile KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarının kısa vadeli olarak tasarlanan müşareke finansmanı ile giderilmesi hedeflenmektedir. Bu kapsamda dördüncü bölümde anket çalışması neticesinde elde edilen verilerden yararlanarak gerçekleştirilen analizlerin sonuçları modelin uygulanabilirliğine dair dayanak teşkil etmektedir. Ayrıca bu bölümde modelin gerekçesi, amacı, varsayımları, uygulama esasları, vade yapısı,

ortaklık yapısı, denetim süreçleri ve uygulamayı müteakip katılım bankalarına ve KOBİ'lere katkıları tartışılmıştır. Son olarak modelin riskleri ve çözüm önerileri açıklanmıştır.

5.1. Dinamik Ortaklık Modeli

Bu bölümde çalışma kapsamında geliştirilen dinamik ortaklık modelinin işleyişi genel hatlarıyla Şekil 5.1 yardımıyla açıklanmıştır. Model toplam beş adımdan oluşmaktadır. Her bir adım aşağıda kısaca açıklanmakla birlikte modelin geliştirilmesinin gerekçesi, amacı, varsayımları, uygulama esasları, vade ve ortaklık yapısı ile işleyişine ayrı başlıklar halinde incelenmiştir.



Şekil 5.1: Dinamik Ortaklık Modeli

Şekil 5.1'de görüldüğü üzere ilk adım KOBİ'lerin ortaklık taleplerini yazılı veya bankanın geliştireceği bir yöntemle katılım bankasına iletmesidir. Bu talebin bakaya ulaşmasından sonra ikinci aşamaya başlamış olacaktır. İkinci aşamada katılım bankası KOBİ'nin talebini çeşitli açılardan inceleyecektir. Bu inceleme KOBİ'nin talep ettiği sermaye tutarı, vade, işin niteliği ve KOBİ'ye ait bilanço verileri gibi bilgileri kapsayacak şekilde olacaktır. Üçüncü adımda KOBİ ortaklık talebini inceleyen banka ortaklığı uygun görmesi halinde vade yapısı, sermaye oranı/miktarı ve talep ettiği kâr oranını KOBİ'ye iletmektedir. KOBİ'nin bankanın şartlarını kabul

etmesi durumunda dördüncü adıma geçilecek ve banka tarafından ortaklık hesabı oluşturulacaktır. Bu hesapta hem KOBİ'nin yatıracağı sermaye hem de bankanın müşareke havuzundan aktaracağı sermaye yer alacaktır. Beşinci ve son adımda ise ortaklık konusu faaliyetin tamamlanması sonucu kâr oluşmuş ise kârın zarar olmuş ise zararın ortaklık hesabına yansıtılacaktır.

5.1.1. Modelin Gerekçesi

Tüm semavi dinlerde yasak olmasına ve dünya nüfusunun büyük kısmının bu semavi dinlere mensup kişilerden oluşmasına rağmen faiz, modern finans sisteminin temelini oluşturmaktadır. Bununla birlikte faize dayalı mevcut sistem çeşitli açılardan eleştirilmektedir. Ancak bu sistemin yerine faizsiz bir sistem önermek için ileri sürülen delillerin yeterli olup olmadığı önemli bir soru olarak durmaktadır (Chapra, 2018, s. 115). Chapra (2018) bu soruya yanıt ararken sistemin faizden arındırılmasının dini bir zorunluluk olmasına rağmen insanların inançlarının aksine davranışlar sergileyebildiklerinden hareketle faizsizlik ilkesinin rasyonel ekonomik gerekçelerle desteklenmesi gerektiğini ifade etmektedir. Yani *homoeconomicus*'u rasyonel gerekçelerle ikna etmek gerekmektedir.

İslam ekonomisi açısından sermaye üzerinden her türlü faizi kaldırmak ve yatırımların arttırılmasını sağlamak temel hedeflerdendir (Khan, 2017, s. 98). Bu hedeflere ulaşmak için adil bir bankacılık sisteminin oluşması da elzemdir (Chapra., 2019, s.9). Khan (2017), Müslüman iktisatçıların, ideal İslam toplumunda uygulanabilecek bir iktisat teorisi geliştirmeye değil mevcut sistemin ürettiği sorunların somut verilerle ele alınarak İslam ilkelerinden hareketle çözülmesi gerektiğini ifade etmektedir. Aslında İslami finans uygulamaları da bu anlamda bir girişim olarak değerlendirilebilir ve bu çalışma ile mevcut finans sisteminin sorunlarından hareketle yeni bir model önerisi hedeflenmektedir.

İslam ekonomisi değerlerle sıkı ilişki içerisinde. Ekonomik çıkarın insan ilişkilerinin büyük kısmını kuşatması durumunda değer kavramı ortadan kalkabilir (Schumacher, 1999, s.134). İslam, hayatın her alanında olduğu gibi ekonomik ilişkilerde de değerlere sıkça atıf yapmakla birlikte insanın ikili doğasını (bencillik ve diğergamlık) kabul etmektedir (Khan, 2017, s.5). Bu nedenle sermayesini İslami finans ilkeleri çerçevesinde kâr elde edeceği alanlara aktarmak insan doğasına uygundur denilebilir ve bu durum değer kavramı ile çelişmemektedir. Dolayısıyla

İslam'ın ekonomik değerleri ile çatışmayan ve aynı zamanda insan doğası ile zıtlık oluşturmayan ortaklık modelleri İslami finansın potansiyelini daha fazla ortaya çıkaracaktır. Yani değerlerden soyutlanmamış kâr dürtüsü, ortaklıkların yaygınlaşmasını sağlayacak önemli bir neden olarak değerlendirilebilir (Bal, 2015, s. 230).

Riski paylaşmak yerine onu borç alana aktarmak suretiyle işleyen ve önemli ölçüde reel ekonomiden bağımsız olarak büyüyen mevcut finans sisteminin değişime ihtiyacının olduğu tartışılmaktadır (Saraç, 2017, s. 11). Müşarekenin mevcut tartışmalar ışığında reel ekonomiyle direkt ilişkisi nedeniyle ele alınarak yeni müşareke modellerinin geliştirilmesi ile sistemin olumsuz yönlerine çare bulunabilir. Faizin, ekonominin ayrılmaz bir parçası olduğuna dair ikna olmuş bir dünyayı (Saraç, 2017, s. 33), iyi modeller ve uygulamalarla aksinin mümkün olduğuna inandırma hususunda müşareke finansmanı rol alabilir.

Müslüman bir bireyin, tasarruflarını yatıracığı alanları belirlerken vereceği kararların alternatif manevi maliyetlerini de hesaba katması beklenir ve Müslümanlar için örnek alınacak kıymette olan sahabelerin servetlerini üretime ve ticarete aktarmalarına dair örnekler günümüz Müslüman bireyi için dikkate değer bir veri olabilir (Kallek, 2018, s.17, 59). Bu nedenle katılım bankalarınca uygulanacak modellerin topluma doğru bir şekilde anlatılması ve manevi maliyetlere vurgu yapılması modellerin başarısını olumlu etkileyebilir. Nitekim iktisadi tehditler karşısında Müslüman ülkeler için İslami ilkelerden hareketle yeni bir sistem önerisi yaptığı eserinde Chapra (2018), sosyo-ekonomik ve mali yeniden yapılandırmanın sadece kurumların değil insanların da ıslah edilmesi ile gerçekleşebileceğini ifade etmektedir. Dahası insanlara genel ilkeleri açıklayarak değil sosyo-ekonomik adalet için gerekli sınırlar içerisinde imkânlar sunarak başarılı olunabileceğini belirtmiştir.

İslami bir sistemde ortaklıkların/şirketlerin önemli fonksiyonları olduğu açıktır. Bu bağlamda Azid ve Al Rawashdeh (2017), İslami bir yapıda şirketlerin dağıtıcı adaleti sağlamakta rol oynadıklarını ifade etmektedirler. Yani ortaklıklar, sermayenin bir araya gelerek büyümesini ve büyük yatırımların gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Bu durumda ortaya çıkacak servetin çalışanlara ve ortaklara dağıtılmasında ortaklıklar önemli rol üstlenmiş olurlar. Böylece KOBİ'lerle kurulacak ortaklıklar sayesinde dağıtıcı adaletin sağlanması, ekonomik büyüme ve servetin

tabana yayılması başarılabilir. Katılım bankaları açısından ortaklık uygulamaları genel olarak müşareke ve mudarebe sözleşmeleri çerçevesinde uygulanmaktadır. Ancak Ben Jedidia (2017)'nin katılım bankası açısından aktif katılımlı ortaklık olarak ifade ettiği müşareke uygulaması, ortaklık neticesinde ortaya çıkacak ticari faaliyeti veya yatırımı aktif bir şekilde yönetme imkânı verdiğinden yine Ben Jedidia (2017)'in pasif katılımlı ortaklık olarak ifade ettiği mudarebe uygulamasından daha rasyonel durmaktadır.

Çağdaş fıkıhçılardan Ali Muhyiddin El Karadaği, I. İslam Ticâret Hukukunun Günümüzdeki Meseleleri Kongresindeki İslam'a Göre Finans ve Borsa başlıklı sunumunda, İslam inancında naslar ve bu naslara bağlı kalarak geliştirilecek yorumlarla ortaya konacak hükümlerin bütün olayları kapsadığı ve bu olaylarla ilgili çözümler üretebilecek nitelikte olduğu şeklinde kapsamlı bir tanımlama yapmaktadır (El Karadaği, 1997, s. 244). Bu kapsamlı tanım, her konuda olduğu gibi İslam ekonomisi konusunda da araştırmacılara alan açmaktadır. Yani İslam'ın ekonomi ile ilgili ilkelerine ve bu ilkelerden hareketle yapılacak çıkarımlara uygun olarak ekonomik hayatın ihtiyaç duyduğu modelleri veya uygulamaları geliştirmek her zaman mümkündür. Ancak bulunacak çözümlerin ideal bir İslam toplumunda veya böyle bir toplumun olmadığı yerlerde uygulanıp uygulanamayacağı fıkhi tartışmalara konu olmaktadır ve bu tartışmalar neticesinde ideal bir yapıya ulaşılabileceği düşünülebilir.

Diğer önemli bir husus da öz sermayeye dayalı bir sistemin krediye dayalı sisteme göre daha istikrarlı olduğuna dair batılı iktisatçılar tarafından yapılan değerlendirmelerdir. 1930 Büyük Buhran'ının sebebinin istikrarsız kredi sistemi olduğu savunulmuştur (Aktaran Chapra, 2019, s. 98-99). Benzer şekilde 2008 finans krizi de aşırı borçlanmaya dayandırılmıştır. Diğer taraftan mevcut finans sisteminde dalgalı faiz oranları nedeniyle spekülasyon fon taahhütleri kısa vadeli olurken reel yatırımlar için fon taahhütleri uzun vadeleri içermektedir (Chapra, 2019, s. 99). Stiglitz (2012), ABD'de ortaya çıkan 2008 finansal krizini incelediği eserinde, krizden çıkış için ekonominin dinamik yapısını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelere destek veren finansal yapılara yeterince destek vermediğini belirterek hükümeti eleştirirken aslında ekonomik krizlerin çözümünde küçük ve orta ölçekli işletmelerin oynayacağı (özellikle istihdamı arttırıcı) role vurgu yapmıştır. Sonuç olarak öz sermayeye dayalı reel ekonomik faaliyetlerin mevcut kredi sisteminin sorunlu yanlarını telafi edici bir yönü bulunduğu söylenebilir.

Günümüzde sermaye büyük oranda, garanti edilmiş bir getiri sağlayan ve güven veren alanlara yönelmektedir (Khan, 2017, s. xiii). Garanti edilmiş getiriyi faiz olarak açıklamak modern ekonomi literatürü açısından yanlış olmayacaktır. Ancak İslami finans açısından bunun mümkün olmadığı açıktır. Tam da bu noktada eğer genel anlamda İslam ekonomisinin, özel olarak İslami finansın mevcut ekonomik düzene alternatif olması hedeflenecekse sermayeye alternatif modeller veya kanallar ile kazanç sağlayacak imkânlar sunulmalıdır.

Faizden arındırılmış bir sistemde tasarruf sahiplerinin risk alarak ortaklık modellerine katılmalarını sağlamak için ekonomik gerekçeler veya modeller geliştirilmelidir. Ancak modern insan tasarruflarını faize dayalı finans sistemi içerisinde kullanırken bile belirli riskleri almak durumunda kalmaktadır ve özellikle finansal krizlerin olduğu dönemlerde zarara uğrayabilmektedir. Dolayısıyla finansal krizler ve sonrasında bu krizlere neden olduğu düşünülen faize dayalı finansal sistemin (batılı iktisatçılar tarafından da) eleştirildiği bir düzlemde riskler içerse bile İslami finansın ilkelerini mevcut finansal sisteme yansıtılabileceği imkâna sahip olduğu değerlendirilebilir. Bu imkânı geleneksel finans uygulamalarına benzer ürünlerle sunması İslami finansın farklı yönlerinin anlaşılmasını zorlaştırabilmektedir (Ahmad, 2009, s. 29). Bu nedenle ilkeleriyle uyumlu uygulamalar geliştirmek İslami finansın hem anlaşılmasını hem de başarısını kolaylaştırabilir.

İslami finansın en temel kurumlarının başında İslami bankalar, Türkiye'ye özgü isimlendirme ile katılım bankaları gelmektedir. İslami bankaların (gelir tablolarına yansıyan kârdan bağımsız olarak) esas başarısı kâr ve zarara katılım esaslı uygulamaların tesis edilmesi ile ilgilidir. Kâr ve zarar esaslı uygulamaların bir kısmı öz kaynağa dayalı olarak gerçekleştirilmekte ve bu sayede gerçek ekonomik sonuçlar üretmesi beklenmektedir (Waeibrorheem ve Suriani, 2016, s. 1321-1322). Elbette ki İslami bankalar karşılık beklemeden borç verebilir ama ticari bir işletme olarak bu bankaların borca odaklanmayacakları açıktır. Dolayısıyla *dinamik ortaklık modeli* ile hedeflenen şey kâr ve zarara katılım esaslı uygulamaları KOBİ'ler üzerinden yaygınlaştırmaktır.

Mit Ghamr Tasarruf Bankası isimli ilk İslami Banka deneyimi özellikle faizsiz kredilerin tamamının geri ödendiğini göstermektedir (Zerka ve Neccar, 2011, s. 138). Bu deneyim kredilerin geri ödeneceği ile ilgili tek başına kanıt sunamaz ama

ortaklıklar yoluyla KOBİ'lere sağlanacak finansmanın İslami bankalara sorunsuz dönmesine dair pratik kanıtlar sunması bakımından önemlidir. Dolayısıyla dinamik ortaklık modeli sayesinde kurulacak ortaklıklara aktarılacak sermayelerin sistemin iyi kurgulanması durumunda sorunsuz dönebileceği mümkün görünmektedir. Çeşitli risk analizlerinin ayrıntılı bir şekilde yapılıp hukuki altyapıların güçlendirildiği ve devletlerin/uluslararası kuruluşların destek verdiği bir yapıda ortaklıklardan verimli sonuçlar almak daha olasıdır.

Model, temel olarak müşarekeye dayanmaktadır. Müşareke finansmanı, öz kaynak finansmanı sağlayan ve ikinci bölümde vurgulandığı üzere caiz olduğu konusunda ittifak olan bir uygulamadır. Ancak günümüzde müşareke, İslami bankalarca oldukça düşük düzeylerde uygulanmaktadır. Müşareke, İslami bankaların İslam ekonomisi ilkeleri ile uyumluluk iddiaları konusunda iyi niyet göstergesi olma potansiyeli taşıması bakımından da önemli bir uygulamadır. Ayrıca müşareke ile ilgili işlem ve yöntemlerin geliştirilmesinin müşareke ile ilgili algıya olumlu katkı yapacağını söylenebilir. Dahası araştırmalar ürün ve hizmet geliştirmek için müşarekenin en uygun yöntem olduğuna dair olumlu İslami banka yöneticilerinin bir kanaate sahip oldukları belirlenmiştir (Ali, 2016, s. 45; 53).

İslami finans alanında son yıllardaki gelişmelerle birlikte faiz yasağına uymaya çalışan mütedeyyin bireylerin beklentilerini tam anlamıyla dikkate alan bir finansal sistemin olmadığı söylenebilir. Örneğin murabahaya göstermelik satış şeklinde yapılan itirazlar nedeniyle temkinli yaklaşan bir kesim bulunmaktadır. Bu durum faiz yasağını çiğnememeye dikkat eden kimseler için iki alternatif maliyet doğurmaktadır:

1-Dindarlıktan vazgeçip finansal sisteme adapte olmak

2-Dindar kalarak finansal sistemin imkânlarından vazgeçmek (Orman, 2016, s.119).

Orman (2016)'ın Türkiye açısından tespit ettiği bu durum ya finansal sistemden faydalanıp dindarlıktan vazgeçmek ya da dindar kalarak finansal sistemin imkânlarından faiz nedeniyle vazgeçmek şeklinde sıfır toplamlı bir oyuna dönüşmektedir. Örneğin faiz kazancı sunan finansman bonosuna yatırım yapan bir Müslümanın bu tutumu dindarlığından vazgeçmesi anlamına gelmektedir. Aynı Müslüman birey faiz yasağı nedeniyle tasarruflarını değerlendiremediği için bu

yatırımdan faydalanamamaktadır. Yani finansman bonosuna yatırım yapınca inancından, yapamayınca kârlı yatırımlardan vazgeçmiş olacak ve toplamda Orman (2016) ifade ettiği sıfır toplamlı oyun durumu ortaya çıkacaktır. Dinamik ortaklık modeli ise faiz hassasiyeti olan dindar insanların da finansal sisteme dâhil olduğu bir yapının oluşturulmasına katkı yapabilir.

5.1.2. Modelin Amacı

Dinamik ortaklık modelinin iki temel amacı ve bu amaçlara uygun hedefleri bulunmaktadır. Bunlar aşağıda maddeler halinde ve Şekil 5.1’de özetlenmiştir. Sonrasında herbir amaç ve hedef ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır.



Şekil 5.2: Dinamik Ortaklık Modelinin Amacı ve Hedefleri

Yukarıda özet olarak sunulan modelin amaçları ve bu amaçlara uygun olarak geliştirilen hedefleri aşağıda ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır.

Amaç-1: İslam Ekonomisinin Uygulanabilir Olduğu Algısına Katkı Sunmak

Dinamik ortaklık modeli ile müşarekenin yaygınlaştırılması ve bu sayede İslam ekonomisinin uygulanabilir olduğunu gösterme çabalarına katkı sunma amacı modelin ilk amacı olarak belirlenmiştir. Cattelan (2017), İslam ekonomisinin günümüzde hâkim konvansiyonel ekonomiye alternatif olmasını halifelik temelli sosyal adalet, serbest piyasayı oluşturan araçların kullanılması ve finansal piyasaların düzenlenmesi şeklinde üç temel yaklaşıma bağlamaktadır. Bunlardan ilkinin en azından şimdilik gerçekleşmesinin mümkün olmadığını söyleyebiliriz. Ancak diğer iki yaklaşımdan özellikle finansal piyasaların düzenlenmesi yaklaşımı katılım bankacılığı sayesinde çeşitli İslami finansal araçlarla hâlihazırda uygulanmaya çalışılmaktadır. Bu araçlardan biri de müşarekedir ve diğer araçlara göre az kullanılmaktadır.

Hedef-1/a: İslami Finansın Kısa Vadeli Başarısı İçin Yeni Bir Araç Sunmak

Dinamik ortaklık modeli ile İslami finansın kısa vadeli başarısı için yeni bir araç sunulması modelin ilk amacına uygun olan bir hedef olarak belirlenmiştir. Finans, günümüz ekonomi dünyasında hem politik hem de toplumsal anlamda bir silah olarak kullanıldığı için sosyo-ekonomik hedefleri olan ve mevcut ekonomik yapıya itiraz eden her düşünce finansal anlamda yeni bir sistem tasarımına ihtiyaç duymaktadır (Chapra, 2018, s. 343). Çünkü mevcut yapının en azından ana ilkelerinden ayrışan yeni bir sistem önerilirken kısa vadede başarılı olmak ve ayakta kalabilmek için etkin araçlara sahip olması gerekir. Aksi halde finans açısından söylenen veya iddia edilen her yeni şey sadece söylenmiş olarak kalacak ve gerçek hayatta karşılık bulamayacaktır.

Her iddiasının hayatın çeşitli alanlarında yansımaları bulunan bir din olan İslam'ın ekonomik alandaki iddialarının da yansımalarının olması gerektiği açıktır. İslami finans ilkelerinin hâkim olmadığı toplumlarda veya ülkelerde, İslami finansın uygulanıp uygulanamayacağı tartışma konusudur. Bu noktada İslami finansın ideal bir İslam toplumunda uygulanmasının mümkün olduğu varsayımı altında yapılan İslam ekonomisi çalışmalarının çoğunlukta olduğu söylenebilir (Khan, 2017, s. 79). Ancak ideal bir toplumunun en azından kısa sürede oluşturulmasının mümkün olmadığı düşünülürse arzulanan düzen inşa edilene kadar Müslümanların finansal sorunlarını çözecek veya konvansiyonel finansın neden olduğu düşünülen sorunları giderecek

modeller önem kazanacaktır. Kısa vadede ekonomik anlamda iyi fikirlerin başarılı olması zor olabilir (Stiglitz, 2012, s. 412) ancak uzun vadeli başarı için İslami finans sisteminin kısa vadede etkin araçlarla geliştirilmelidir.

Hedef-1/b: Gerçek Ekonomik Faaliyetlere Finansman Sağlamak

Modelin dinamik ortaklığa odaklanması kısa vadede işverenlere ve İslami bankalara imkân sunabilir. Şöyle ki, piyasada gerçek bir ekonomik hareketlilik olmamasına rağmen mevcut finansal sistem piyasayı borçlandırmaya devam etmekte ve bu durum piyasa disiplini bozmaktadır (Chapra, 2018, s. 117). Ancak dinamik ortaklık sayesinde kısa vadeli ortaklık ilişkisi ile piyasadaki gerçek ekonomik hareketliliğe bağlı olarak finansman sağlama söz konusu olacak ve piyasa disiplini bozan kontrolsüz borçlandırmanın önüne geçilmiş olacaktır. Böylece aşırı borçlanma kaynaklı finansal krizlerin yaşanması engellenebilecektir. Bu nedenle gerçek ekonomik faaliyetlere finansman sağlamak ve kontrolsüz borçlanmanın sebep olduğu finansal krizlere engel olacak bir yapı sunmak modelin ilk amacına uygun başka bir hedeftir.

Hedef-1/c: Bireylerin Tasarruflarını Alternatif Bir Finansal Araçla Değerlendirmelerine İmkân Sunmak

Günümüzde mevduat sahiplerinin büyük ölçüde risk almak istemeyenlerden oluşması bu yatırımcıların fonlarının daha az riskli yatırımlara yönlendirilmesine neden olmaktadır (Saraç, 2017, s. 46). Ancak sermaye sahibi bir Müslümanın sermayesini atıl bir şekilde buldurmaktansa finansal kurumlar aracılığıyla ekonomiye kazandırması hem inancıyla uyumlu bir davranış olacak hem de bu sermaye KOBİ'ler vasıtasıyla istihdama ve servetin tabana yayılmasına katkı sunacaktır. Dahası Müslüman olmayan veya faiz hassasiyeti bulunmayan bireylerin de kârlı İslami finans araçlarını tercih edeceği hâkim ekonomik anlayışın rasyonel insan varsayımıyla uyumludur. Diğer taraftan bir ekonomide kaynakların adil bir şekilde dağıtımını için kişilerin sadece kendi çıkarlarını değil toplumsal çıkarları da düşünmesiyle gerçekleştirilebilir ve bunun için de sisteme katılacak kişilerin ikna edilmesi önemlidir (Chapra, 2018, s. 205-210). Bu nedenle bireylerin tasarruflarının katılım bankaları aracılığıyla finansman ihtiyacı olanlara aktarılmasını sağlayacak modeller geliştirmek gerekir. Çünkü bankacılık sistemi esasında rasyonel olduğu kabul

edilen bireylerin tasarruflarını belli şartlarda bankalara emanet etmesiyle çalışmaktadır.

İslam ekonomisinin ilkelerinin de rasyonel olduğu (Khan, 2017, s. 19) kabul edilirse kâr getirici modellerin uygulamasında rasyonel davrandığı kabul edilen insanı ikna etmek kolaylaşacaktır. Nitekim faiz yasağı nedeniyle elindeki tasarrufu başkasına borç verip sadece borç alanın kâr etmesine vesile olmaksızın o tasarrufu kâr elde etmek için ortaklık temelli yatırımlara ayırmak ideal İslam toplumunun bir üyesi olmaktan uzak günümüz Müslüman bireyi için daha gerçekçidir (Khan, 2017, s. 129). Dolayısıyla Müslüman olsun veya olmasın bireylerin tasarruflarını alternatif bir finansal araçla değerlendirmelerine imkân sunma, modelin ilk amacına uygun başka bir hedefidir.

Hedef-1/d: Güvene Dayalı Bir Finansal Sistem Anlayışına Katkı Sunmak

Bankacılık sisteminin 2008 finansal kriz örneğinde olduğu gibi topladığı fonları kredi riski yüksek kişilere borç olarak verip sonrasında bu kredileri menkul kıymetleştirerek giriştiği yüksek riskli tutum bankacılık sistemine olan güveni sarsmaktadır (Stiglitz, 2012, s. 149). Bu durum, sermaye sağladığı işletmeleri ve işleri ince eleyip sık dokuyarak belirleyip başarılı ortaklık modeli geliştirecek katılım bankaları için bir fırsat olarak değerlendirilebilir. Yani krizler güvene dayalı bir ortaklık sisteminin yaygınlaşması için fırsatlar sunabilir. Katılım bankası ve ortaklık kurulacak işletmelerin karşılıklı güven ilişkisi ile işleyen bir finans sisteminin başarılı olması bankacılık sistemine güvenin azaldığı bir ortamda o sisteme ilgiyi arttırabilir. Bu nedenle dinamik ortaklık modelinin güvene dayalı bir finansal sistem anlayışına katkı sunması ilk amaca uygun hedeflerinden biri olarak belirlenmiştir.

Hedef-1/e: KOBİ Finansman Sorunlarının Çözülmesine Katkı Sunmak

İslami bankaların geliştirecekleri reel ekonomiye dayalı araçlar ekonomik sorunların çözülmesine katkı potansiyeli taşımaktadır. Chapra (2018)'ya göre, özellikle gelişmekte olan ülkelerde var olan ekonomik dengesizlikler nedeniyle ihtiyaçtan öte zorunluluk haline gelen ve araştırmalara konu olan şey ekonomik ıslah çalışmalarıdır. Yaşanan ekonomik veya finansal krizler bu ıslah çalışmalarının başarılı olmadığını ve hatta gelişmekte olan ülkelerle beraber gelişmiş ülkelerde de ciddi olumsuz etkiler bıraktığını göstermektedir. Stiglitz (2012) ise mevcut bankacılık sisteminin neden olduğu finansal krizlerin reel ekonomiye destek vererek

çözülebileceğini ifade etmektedir. Bu, doğru bir tespit olarak kabul edilirse katılım bankalarının uygulanacak ve KOBİ'ler üzerinden reel ekonomiyle doğrudan ilişkisi olan dinamik ortaklık modelinin önemini arttırmaktadır. Katılım bankalarının geliştirilecek finansman araçlarının ekonomik yapıda önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin finansman ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde tasarlanması oldukça önemlidir. Çünkü birinci bölümde ayrıntılı bir şekilde açıklandığı üzere KOBİ'ler ülke ekonomilerinde özellikle istihdam ve üretim konusunda kritik öneme sahiptir. Esasında ekonomik anlamda girişim deneyimine sahip olmak sermaye sahibi olmaktan daha zordur denilebilir. Çünkü sermaye veraset veya hibe gibi gayret olmadan da elde edilebilirken girişim tecrübesi böyle değildir. Bu nedenle girişimci ruha sahip KOBİ'lerin desteklenmesi ve desteklenen işletme sayısının artırılması ekonomi için değerlidir.

Günümüzde KOBİ finansmanının başarılı bir şekilde uygulanmasının önünde iki temel engelden bahsedilebilir. Bunlar KOBİ'lerin içinde bulunduğu dezavantajlı ekonomik durum ve bankalardan finansman sağlarken karşılaşılabilecek riskler. Bu risklerin giderilmesine dönük politikalar geliştirilmedikçe başarılı bir KOBİ finansmanı zor görünmektedir. İslami finansın uygulanabilir olduğunu ortaya koyma amacı açısından dinamik ortaklık modeli, KOBİ finansman sorunlarını çözmede etkin bir rol alabilir ve bu durum modelin ilk amacına uygun bir hedeftir.

Hedef-1/f: Tasarrufların Ortaklıklara Dönüşmesine Katkı Sunmak

Eğer İslam ekonomisi alternatif olacaksa ekonomik olayları sadece gözlemlemek ve bazı öngörülerde bulunmaktan ziyade faiz yasağını benimsemiş veya bu sisteme dâhil olmayı kârlı bulacak bireyleri harekete geçirmek ve yeni modeller geliştirerek onları ikna etmek gerekmektedir (Khan, 2017, s.118). Ülkelerin kalkınmalarının iki temel nedene dayandırılabilabileceğini ifade eden Neccar (2011)'a göre, bunlardan biri tasarruf diğeri de üretimdir. Neccar (2011), kalkınmada kilit unsurlardan olan tasarrufu güç oluşturma, üretimi de bu gücü kullanma bakımından insan davranışları çerçevesinde değerlendirmiştir. Bu noktada davranışlarını inandığı dinin ilkelerinin belirleyeceğini beklediğimiz Müslüman bir bireyin tutumuyla Müslüman olmayan bir bireyin tutumu doğal olarak farklılaşacaktır. İster gelecekte tüketmek, isterse de ticârete dönüştürerek servetini arttırmak amacıyla olsun Müslüman birey *homoeconomicus*'dan farklı davranacaktır. Yani Müslüman kişi

tasarruf yapıp faiz yoluyla gelir elde edemeyeceği için bu tasarrufunu yatırıma dönüştürmezse zekât ile tasarrufu azalacaktır. Dolayısıyla aslında Müslüman bireyin önünde şöyle bir yol bulunmaktadır: Tasarrufları ya bizzat ya da ortaklıklar yoluyla üretime dönüştürmek.

Yukarıda Neccar (2011)'ın tasarrufu ve üretimi insan davranışlarını etkileyen ahlak ile ilişkilendirdiği noktadan bakınca faiz olmayacağı için Müslüman bireyin tasarruf eğilimini arttıracak ve bunu üretime aktararak servetini arttıracak davranışlara yönlendirecek sistemlerin veya en azından kısa vadede modellerin geliştirilmesi önem arz etmektedir. Günümüzde bu tasarrufları ortaklıklar yoluyla üretime dönüştürebilecek kurumların başında katılım bankaları ya da bankalara alternatif kurumlar gelmektedir. Bu bankalarda uygulanacak modeller sayesinde tasarrufların yatırıma dönüştürülerek tasarruf sahiplerinin servetlerini artırma beklentileri karşılanabilir. Dolayısıyla dinamik ortaklık modelinin tasarrufların ortaklıklara dönüşmesine katkı sunması beklenmektedir ve bu modelin ilk amacına uygun bir diğer hedef olarak belirlenmiştir.

Hedef-1/g: Enflasyon Hedeflerine Katkı Sunmak

Faizin yasaklandığı bir ortamda tasarrufların azalacağına dair düşünce çeşitli araştırmalarla reddedilebilmektedir (Chapra, 2019, s. 89). Bu nedenle tasarrufun sadece faiz gayesiyle oluştuğunu söylemek zorlaşmaktadır. Bu durumda modelin uygulanması için gerekli tasarrufların ortaklıklara dönüşebileceğini düşünmek mümkün görünmektedir. İnsan davranışlarını etkileyen en önemli unsurun bencillik duygusu olmadığı ile ilgili genel kabul, rasyonel insana dair tartışmalar ve değerlere daha fazla vurgu yapılması (Chapra, 2018, s. 151-153) da bu düşünceyi destekler niteliktedir. Çünkü bireylerin tasarruflarını inancı gereği faiz karşılığı borç vermektense inancının meşru kıldığı şekillerle yatırıma dönüştürmesi beklenebilir. Bunu yapan birey hem yatırımla elde edebileceği kâr nedeniyle rasyonel davranmış hem de inancının gerekliliğini yerine getirmiş olacaktır.

Eksik istihdamın sebeplerinden birinin faiz olduğunu düşünürsek (Khan, 2017, s. 9) KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözecek uygulamaların işsizlik sorununun çözümüne katkı yapabileceğini bekleyebiliriz. Ayrıca çok büyük şirketlerin eksik rekabete neden olabileceği düşünülürse İslam ekonomisi ilkelerinin hâkim olduğu bir sistemde küçük ve orta ölçekli ticaret önem kazanacaktır (Chapra, 2019, s. 55).

Dinamik ortaklık modelinin uygulanması ile finansman sorunları çözülmüş KOBİ'ler sayesinde istihdamın arttırılması ve işsizlik sorununun çözümüne katkı mümkün görünmektedir. Bu da modelin ilk amacına uygun bir hedef olarak belirlenmiştir. Son olarak modelin başarılı bir şekilde uygulanması ve yaygınlaştırılmasının enflasyonla mücadeleye de katkı sunacağı beklenebilir. Elde ettiği sermaye karşılığında faiz ödeyen yatırımcının bunu fiyatlara yansıtmasının enflasyona neden olduğu (Saraç, 2017, s. 54) düşünülürse risk paylaşımına dayanan ortaklık uygulamalarının yayılması enflasyonun düşürülmesine de katkı sunabilecektir ve bu modelin ilk amacına uygun son hedef olarak ifade edilebilir.

Amaç-2: Şeriata Dayalı İslami Finans Fikrine Katkı Sunmak

Modelin ikinci amacı ise şeriata dayalı İslami finans fikrine katkıdır. İslam ekonomisi çerçevesinde finansman ihtiyaçlarının karşılanması rolü bulunan İslami finans kuruluşlarının başında İslami bankacılık veya Türkiye'ye özgü kavramsallaştırma ile katılım bankacılığı gelmektedir. Bu kuruluşlar faaliyetlerini İslam fıkıhçılarının onayı (icazet belgesi) ile veya ulusal/uluslararası düzeyde standartlar geliştiren kuruluşların belirledikleri standartlara dayanarak yapmaktadırlar. Ancak İslami bankacılık faaliyetleri her ne kadar icazet alınarak veya belirli ilkelere dayalı olarak yapılsa da şeriata dayalı olmaktan çok şeriata uyumlu olup olması bakımından eleştirilmektedir (Ariff, 2017). Özellikle uygulama şekli konusunda eleştirilere konu olan murabaha, teverruk ve bey'ul-îne'ye dayalı olarak geliştirilen ürünler gibi İslami finans araçları eleştiri konularının başında gelmektedir. İslam ekonomisinin temel ilkelerinden biri de kâr ve zarara katılımdır. Dahası Türkiye'ye özgü kullanılan katılım bankacılığı yerine İslami bankacılığı kullanılmasının bile olumsuz algıları değiştireceği söylenebilir (Türkan ve Kılıç, 2021, s. 153).

Bu temel ilkeyle uyum açısından ideal araçlardan biri olan müşareke İslami finansın yaygın olduğu Müslüman ülkelerde bile düşük düzeylerde uygulanmaktadır. Mevcut uygulamalar göstermektedir ki İslami bankaların az da olsa uyguladıkları ortaklığa dayalı finansman modelleri daha çok inşaat projelerini içermekte ve bunların İslami bankaların bilançolarındaki tutarları düşük düzeydedir (Emeç, 2020). Benzer durum Avrupa ülkelerindeki İslami finans uygulamalarında da gözlemlenmektedir. Bu

nedenle dinamik ortaklık modeli ile şeriatla dayalı İslami finans fikrine katkı modelin ikinci amacı olarak belirlenmiştir.

Hedef-2/a: İslami Bankacılık Ürünlerini Geleneksel Bankacılığın Pencere Bankacılığı Anlayışıyla Sunduğu Ürünlerinden Ayırma

İslami bankacılığın gelişimiyle beraber geleneksel bankacılık da bu alanda ürünler sunmaya başlamıştır. Bu durumu Newsweek dergisi 7 Mayıs 1984 tarihli sayısında, İslami bankalar geleneksel batı bankalarını kendi ilkeleriyle uyumlu olarak hizmet sunmaya zorlamaktadır şeklinde ifade etmiştir (Aktaran Özel, 1995, s. 197). Malezya'daki İslami bankacılığı inceleyen Ariff (2017), geleneksel bankacılığın yan kuruluşları sayesinde (window banking) İslami finans ilkeleriyle uyumlu ürünleri sunduklarını ve sadece İslam bankacılık faaliyetleri yürüten bankalara göre daha güçlü olduklarını belirtmektedir. Ayrıca, geleneksel bankalarla rekabet çerçevesinde şeriatla uyumlu ürünler sunan İslami bankalar ile geleneksel bankaların bu tutumlarının şeriatla uyumlu olma yaklaşımından şeriatla dayalı olma yaklaşımına geçmeyi zorlaştırdığını ifade etmektedir.

Benzer şekilde Farooq (2007), İslami bankaların uygulamalarının risk temelli ortaklık uygulamalarından ziyade geleneksel bankacılık ürünlerini İslami etiklerle sunduğunu; uluslararası finans kuruluşlarının da buna ayak uydurarak pencere bankacılığı (windows banking) ile İslami finans kurumlarının ürünlerine benzer ürünleri çeşitli hile yollarını da kullanarak müşterilerine sunduğunu ve geleneksel pazarlardan elde ettikleri kârdan daha fazlasını kazandıklarını ifade etmektedir. Dolayısıyla İslami bankacılık ürünlerini geleneksel bankacılığın pencere bankacılığı anlayışıyla sunduğu ürünlerinden ayırma, modelin ikinci amacına uygun bir hedef olarak belirlenmiştir.

Hedef-2/b: İslami Bankaların Varoluş Gerekçelerine Uygun Ürün Geliştirmek

Geleneksel bankaların pencere bankacılık (window banking) yoluyla İslami finans ürünlerini şeriatla dayalı olmasa da ona uyumlu bir şekilde gerçekleştiriyor olması ayrı bir inceleme konusudur ve belki de İslami finans ilkeleriyle çelişen noktalarda denetlenmesi gerekmektedir. Ama İslami bankaların ürünlerini geleneksel bankalar gibi şeriatla dayalı olmak yerine ona uyumlu olarak gerçekleştiriyor olması bu bankaların varoluş gerekçeleriyle uyumsuzluk oluşturmaktadır. Bu uyumsuzluğun

giderilmesi İslami finansın şeriata dayalı olma konusunda yapılan eleştirileri veya itirazları azaltabilir. Ariff (2017)'in de belirttiği gibi İslami bankalar küresel finansal yapının sorunlarına çözüm bulmak ve sistemi yeniden tasarlamada öncü olmak istiyorsa varlık gerekçeleriyle uyumlu ürünleri geliştirerek bankacılık sektörünü yeni bir yapıya dönüştürmenin yollarını aramalıdır. Aksak ve Asutay (2015)' ın Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) üyesi ülkelerde yaptığı çalışma, İslami bankaların geleneksel finans piyasalarını yakından takip ederek bu piyasalara ayak uydurduğunu ve en önemli ayırt edici özelliği olan reel ekonomiye dayanan yapıdan uzaklaştığını göstermektedir. Aynı çalışma KİK üyesi ülkelerdeki bu durumun ekonomik büyümeye ve insani gelişmeye katkı sağlamadığı sonucunu da içermektedir. Bu sonuçlar reel ekonomiden uzaklaşan İslami bankacılıkta esasında borç temelli bir işlem olan murabahanın en fazla kullanılan yöntem olması gerçeğiyle uyuşmaktadır. Bu durumu değiştirmenin yollarından birinin borç temelli uygulamalardan ziyade reel ekonomiye katkı sağlayabilecek ortaklık modellerinin daha fazla uygulanması olabilir. Bu nedenle İslami finansın şeriata dayalı olma fikrine katkı amacına uygun olarak İslami bankaların varoluş gerekçelerine uygun ürün geliştirmesine katkı modelin ikinci amacına uygun diğer bir hedefidir.

Hedef-2/c: Müşareke Finansmanını Yaygınlaştırmak

Evrensel bir finansman şekli olarak değerlendirilebilecek olan müşareke uygulamaları da diğer İslami finansal araçlar gibi eleştirilere konu olabilmektedir. Ancak zaten düşük oranlarda uygulanan müşareke ile ilgili pratik uygulamaların azlığı nedeniyle eleştirilerin teorik düzeyde kalacağı öngörülebilir. Temel ilkeleri bulunmakla birlikte uygulama şekli ile ilgili esnek bir özellik barındıran müşareke yaygınlaştıkça uygulanabilirliği ve etkileri bakımından eleştiriler anlam kazanacaktır. Müşareke uygulaması ile işletmelerin yeterince finanse edilmediği söylenebilir. İslam ülkelerine dair müşareke verileri bunu destekler niteliktedir (IFSB, 2020). Müşarekenin Türkiye'de genellikle orta ve uzun vadeli yatırımlar için kullanıldığı ve bu ortaklıklarda sermaye sahiplerinin yönetim işlerine de katkı sunabildikleri bilinmektedir. Ancak dinamik ortaklık modeli kısa vadeli ortaklıkları önerdiğinden bu durum modelin özgünlüğünü ve daha geniş bir uygulama alanına imkân tanıdığını ortaya koymaktadır.

Diğer yandan hem rasyonel hem de diğergâm olan (Khan, 2017, s. 5) Müslüman birey zekât vererek ibadet etmekte ve diğergâmlık göstermiş olmaktadır. Zekât sonucu kalan servet yatırıma dönüştürülmeyince her yıl verilecek zekât üzerinden cezalandırılmış olacaktır (Tekdoğan ve Eraslan, 2017, s. 186). Dinamik ortaklık modeli sayesinde zekât verdikten sonra elinde kalan servetinin yine zekât yoluyla erimesini engellemek için yatırıma yönlendirebilecek olan Müslüman birey kârlı yatırımlarla servetini arttırma imkânı yakalamış olacaktır. Bu nedenle model sayesinde müşarekenin daha fazla uygulanabilir bir yapıya kavuşturulması, modelin ikinci amacına uygun olarak belirlenen bir hedeftir.

Hedef-2/d: Müslüman Bireyler İçin Alternatif Yatırım Aracı Üretmek

Son olarak, mevcut finans sisteminin İslami ilkelerle kurulmadığı ve işlemediği bilinmektedir. Bununla birlikte İslami finans ortaya çıkışından bu yana gelişme göstererek küresel toplam finansal varlıklar içerisindeki payını arttırmaktadır. 2019 verilerine göre İslami bankacılığın küresel bankacılık varlıkları içerisindeki payı %6'dır (ICD, 2020). Ancak fihhi uygunluğu konusunda ittifak olan ve gerçek ekonomik ilişkileri etkileme potansiyeli yüksek olan müşarekenin yeterince uygulanamaması mütedeyyin bireylerin tasarruflarını değerlendirebileceği araç çeşitliliğini kısıtlamaktadır. Bu nedenle Müslüman bireylerin tasarruflarını değerlendirebileceği alternatif uygulamalar üretmek modelin ikinci amacına uygun son hedef olarak belirlenmiştir.

Yukarıda dinamik ortaklık modelinin iki ana amacı ve bu amaçlarla uyumlu hedefleri açıklanmıştır. Belirlenen hedeflere ulaşıldıkça amaçların da bunlardan olumlu etkileneceği beklenmektedir.

5.1.3. Modelin Varsayımları

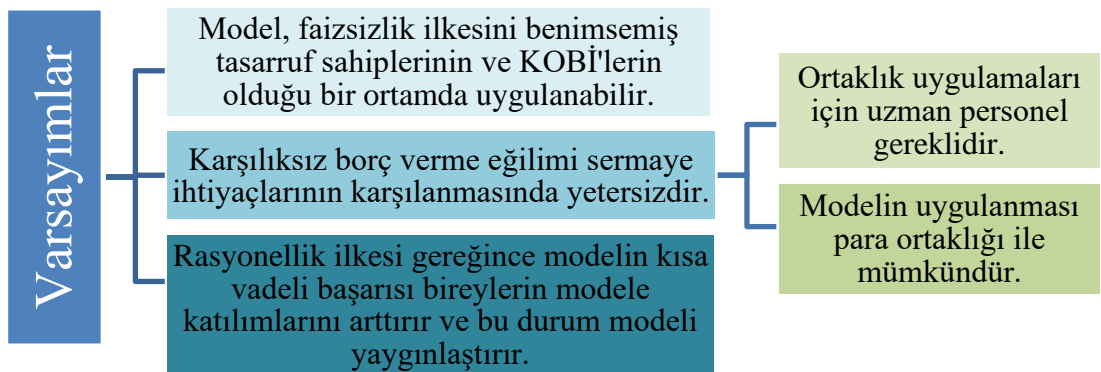
Herhangi bir teorik yaklaşımın ortaya konması sırasında kanıtsız olarak kabul edilen ifadeler yani varsayımlara başvurulmaktadır. Bu çalışmada da önerilen dinamik ortaklık modelinin uygulanabilmesi için bir takım varsayımlar belirlenmiştir.

İlk ve en önemli varsayım modelin uygulanması için faizsiz finansman modelini benimseyecek tasarruf sahiplerinin ve KOBİ'lerin varlığıdır. Çünkü faizsizlik ilkesini benimsememiş kişilerin tasarruflarını katılım bankalarına aktarmaları ya da ortaklıklar yoluyla yönetim işlerini katılım bankalarıyla paylaşmak istemeyen işletmelerle

modelin uygulanması mümkün görünmemektedir. Ortaklık modellerinin başarılı bir şekilde uygulanması uzun vadede toplumun tüm kesimlerinin sisteme dâhil olmasını sağlayabilir ancak en azından kısa vadede modelin işleyişi için faizsizlik ilkesini benimsemiş kişi ve işletmeler gereklidir. Diğer bir varsayım ise İslami ilkelerin hâkim olduğu bir finans sisteminde karşılıksız borç vermenin sermaye ihtiyacını karşılamada yetersiz olacağı varsayımdır. Çünkü İslam dininin hüküm sürmediği bir toplumun parçası olan Müslüman bireyin faiz talep etmeyeceği varsayılırsa karşılıksız borç verme motivasyonu düşük olabilecektir. Modelin geliştirilmesi ve yaygınlaşması hususunda kârlı projeleri gören küçük tasarruf sahiplerinin rasyonellik ilkesi gereğince sisteme daha fazla katılma isteğinin oluşacağı bir başka varsayımdır. Yani pilot uygulamalarla elde edilen başarılar tasarruf sahiplerinin modele kaynak ayırması eğilimini güçlendirebilir.

İslam fıkıhçıları ortaklıkların altın, gümüş, para, mal-para karışımı, mal-altın karışımı veya mal-gümüş karışımı şeklinde kurulabileceğine dair ayrıntılı açıklamalarda bulunmuşlardır. Ancak dinamik ortaklık modelinin para ile yapılan ortaklıklar çerçevesinde uygulanabileceği varsayılmaktadır. Çünkü katılım bankaları genel olarak işlemlerini para ile yürütmektedir. Altın, gümüş veya mal üzerinde kurulacak ortaklıklar hesaplamaları zorlaştırabilir ve bankaya ek bir yük getirebilir.

Son olarak İslami bankacılıkta özellikle proje finansmanında fiyat belirleme, izleme ve değerlendirme gibi uzmanlık gerektiren konularda uzman eksikliği (Khan, 2017, s. 87-89) dikkate alındığında modelin uzman personelin var olduğu varsayımı altında uygulanabilir olduğunu söylemek mümkündür. Yukarıda ayrıntılı bir şekilde ifade edilmeye çalışılan varsayımlar aşağıda Şekil 5.2 ile özetlenmiştir.



Şekil 5.3: Modelin Varsayımları

5.1.4. Modelin Uygulama Esasları

Bankacılık sisteminin günümüz ekonomileri üzerindeki etkilerinin büyüklüğü dikkate alınır ise sistemin ekonomik hedefler için son derece önemli olduğu söylenebilir (Chapra, 2018, s. 211). Katılım bankaları da bankacılık sisteminin önemli bir unsuru haline gelmiş ve bankacılık sistemine dâhil olduğu dönemden itibaren büyüklüğü ve etkinliği artmaktadır. İslam Kalkınma Bankasına bağlı Özel Sektörü Geliştirme Şirketi tarafından yayınlanan bir rapora göre 2019 yılı itibariyle toplam bankacılık varlıklar içerisindeki payı %6'dır. Ayrıca aynı rapora göre İslami finansal varlıkların çoğu İslami bankacılıkta toplanmaktadır. Sukuk varlıkların oranı %6 iken tekafül varlıkların oranı %2 olarak gerçekleşmiştir (ICD, 2020, s. 2-8). Bu nedenle önerdiğimiz modelin uygulanmasının katılım bankaları üzerinden gerçekleştirilmesi bir zorunluluk gibi durmaktadır. Katılım bankaları dışındaki İslami finansal kurumlarca da ortaklık modellerinin uygulanabileceği söylenebilse de bu tür kuruluşların finans piyasalarında katılım bankaları kadar etkin olmadığı düşünüldüğünde dinamik ortaklık modelinin uygulanması katılım bankacılığı çerçevesinde daha uygun görünmektedir.

Model, başlangıçta esas olarak başarılı girişimcilerin çalışma sermayesi sorunlarını çözecek, katılım bankalarının ise kârlı yatırımlarla daha da güçlenmelerini sağlayacak bir yapıya odaklanmaktadır. Burada yeni girişimlerden ziyade başarılı girişimlere odaklanılmasının modelin en azından kısa vadede başarısı için önemlidir. Henüz işletme kurmamış ve deneyim kazanmamış girişimcilerin iş fikirleri daha çok risk sermayesi ve güncel bir kavram olan start-up girişimleri çerçevesinde değerlendirilebilir ve bunlar modelin kapsamı dışında uygulamalardır.

Yeni ve deneyimsiz girişimcilerle kurulacak ortaklıkların başarısız olması müşareke finansmanın potansiyelinin ortaya çıkarılmasında en azından psikolojik bir engele dönüşebilir. Dolayısıyla deneyim sahibi ve başarılı işletmelerin potansiyellerinin kullanılmaması ekonomik büyümeyi olumlu etkileyebilecek bir imkânın kullanılmaması anlamına gelir. Emeç (2020)'in yaptığı çalışmada katılım bankası yöneticilerinin ortaklık modelinin öncelikle yeni girişimcilerle değil tecrübe sahibi firmalarla uygulanmasının anlamlı olacağı sonucu bu yaklaşımı desteklemektedir. Bu durumda model sayesinde katılım bankaları geleneksel bankaların aksine verdikleri krediyi teminat altına almaya odaklanmayacak,

işletmelerin kabiliyetlerine ve yeni ve kârlı yatırımlara odaklanacağı için daha çok ümit vadeden yatırımları finanse edecektir (Chapra, 2019, s. 141).

Konvansiyonel finansta fon kullandırma hususunda en önemli ölçütlerinden biri fon talep edenin kredibilitesi iken İslami finans açısından fon sağlanacak projenin sağlamlığı ve projeden beklenen getiri daha önemlidir (Ben Jedidia, 2017, s. 104). Bu durum katılım bankasının ortaklık kuracağı KOBİ'yi dikkatli bir şekilde seçmesini sağlayacak unsur olabilir. Ortakların birlikte sermaye koyması projeyi gerçekleştirecek KOBİ'nin daha dikkatli davranmasını da sağlayabilir (Udovitch, 2019, s. 172). Çünkü başarısızlık durumunda bundan KOBİ de olumsuz etkilenecektir. Yeni bir ortaklık finansmanı talebinin reddedilmesi bu olumsuzluğa örnek olabilir. Bu noktada müşareke finansmanı mudarebe finansmanından farklılaşmaktadır. Çünkü mudarebe uygulamasında girişimci sermaye koymadığından müşarekeye göre sermaye sahibi açısından daha riskli bir durum oluşabilir.

Modelin uygulanması katılım bankaları ile KOBİ'ler arasında kurulacak kısa vadeli ortaklıklara dayanmaktadır. Çünkü KOBİ'ler büyük işletmelere göre finansmana erişimde daha fazla sorun yaşamaktadır. Ülkelerde KOBİ'lerin büyük işletmelere oranla toplam işletme sayılarının büyük çoğunluğunu oluşturması KOBİ'lere odaklanan finansman araçlarını gerekli kılmaktadır. Dolayısıyla model, tasarrufları İslami bankalar aracılığıyla başarılı girişimcilerle buluşturma (Chapra, 2017, s. 171) açısından önem kazanmaktadır.

Modelin başarısı için pilot uygulamalar gerekebilir. Pilot illerde pilot projelere uygulanıp olumlu sonuçlar alındıktan sonra yaygınlaştırılması gerekli görülmektedir ve bu süreç modelin önemli esaslarından biridir. Dinamik ortaklık yoluyla kısa vadeli projelere odaklanan model pilot uygulamaların başarıyla sonuçlanması durumunda hem uzun vadeli ortaklıklara ilham olunacak hem de model test edilmiş olacaktır. Ayrıca pilot illerde bulunan işletmeler ile Ticâret ve Sanayi Odaları ve Esnaf ve Sanatkârlar Odaları gibi kuruluşlar ile yapılacak işbirliği hem modelin işleyişi ile ilgili işletmelerin bilgilendirilmesi süreçlerine katkı sağlayacak hem de işletmelerin yakından tanınmasına imkân verecektir.

Modelin uygulanması için en önemli unsurlardan biri de tasarruflardır. İstifçiliği yasaklayan İslam, tasarrufların verimli alanlarda değerlendirilmesini teşvik etmektedir. Ancak bu tasarrufların tasarruf sahiplerince değerlendirilmesi ve verimli

alanlara yönlendirilmesi her zaman mümkün değildir. Bu nedenle tasarrufların bir kısmının finansal kurumlar aracılığıyla verimli yatırımlara dönüşmesi önem arz etmektedir (Chapra, 2019, s.27). Kalkınma süreçlerinde toplumun aktif katılımının başarılı kalkınma örneklerinin en önemli özelliklerinden biri olduğu (Zerka ve Neccar, 2011, s. 167) kabul edilirse model küçük yatırımcıları ortaklıklara teşvik potansiyeli barındırdığı için değer kazanmaktadır.

Modelin uygulanması ile ilgili önemli esaslardan biri de toplanacak tasarrufların öncelikle toplandığı bölgelerde kullanılmasını sağlayacak bir yapıya sahip olmasının gerekliliğidir. İlk İslami banka olarak kabul edilen Mit Gamr'ın kurucusu Abdulaziz Neccar, bu deneyimi açıkladığı bir sunumda tasarrufların toplandığı bölgede değerlendirilmesini bir prensip olarak ifade etmiştir (Zerka & Neccar, 2011, s. 122). Bu prensip, modelin başarısını etkileme bakımından bir avantaja dönüşebilir. Çünkü tasarruf sahiplerinin ortaklık kuracağı KOBİ'leri yakından tanıma imkânı ortaklığın başarılı işletmelerle kurulmasını sağlama bakımından gizli bir denetime dönüşebilir.

Dünya genelinde faaliyet gösteren bankaların başarılarında etkili olan unsurların incelendiği bir çalışmada müşterilerle fiziksel, sık, derin ve işlevsel ilişkilerin başarıda etkili olan bir unsur olarak ifade edilmiştir (Davis, 1994, s.64-65). Aslında modelin başarısı da bu türden bir ilişkiyi gerekli kılmaktadır. Banka açısından tasarruf sahipleri ve KOBİ'ler müşteri olarak kabul edildiğinde bu ilişki sağlıklı bir yapıya dönüştürülürse katılım bankalarının hem fon toplama hem de fonları model sayesinde projelere dönüştürme konusunda eli güçlenecektir. Ayrıca katılım bankasıyla ortaklık yapacak olan girişimcinin gelecek dönemde tekrar ortaklık kurması için projeleri daha dikkatli bir şekilde seçeceğini ve bu sayede verimsiz projelerin elenebileceğini söylemek mümkündür (Chapra, 2019, s. 86). Bu da modelin başarısını arttırıcı bir unsur olarak değerlendirilebilir.

Model uygulanırken sadece müşareke finansmanında kullanılacak havuza ihtiyaç duyulabilir. Finansman havuzu temel olarak katılım bankalarının kendi öz sermayelerinden ve tasarruf sahiplerinin tasarruflarından oluşacaktır. Burada bireylerin tasarruflarını ikiye ayırmak gerekir. Birincisi katılım bankalarının cari veya katılım hesabında bulunan tasarruflar ikincisi katılım bankalarında hesapları bulunmayan ancak katılım bankalarınca ilan edilecek ortaklıklara yatırım yapmak

isteyen bireylerin tasarruflarıdır. Bu uygulama İslami bankanın toplum ile bağlarını güçlendirecek yolların geliştirilmesine (Zerka ve Neccar, 2011, s. 112) katkı sunabilir.

Modelin uygulanması için gerekli olan sermayenin sağlanması hususunda yukarıda ifade edilen yollar dışında merkez bankalarından alınacak avanslar da önem arz etmektedir. Ülkelerin temel para politikası uygulayıcılarından merkez bankalarının vereceği avanslar modelin finansman havuzu için önemli katkılar sunabilir ve bunun için fıkhi uygunluk ve mevzuat düzenlemeleri gerekmektedir.

Sutrisno (2016), Endonezya’da on bir İslami banka üzerine yaptığı çalışmada finansman kararlarını etkileyen hesap türlerini incelemiştir. Çalışma vadesiz mevduatların mudarebe ve müşareke finansmanı ile ilgili kararları olumsuz etkilediğini ortaya koymaktadır. Ancak vadeli mudarebe hesapları ile mudarebe tasarruf hesaplarının müşareke ve mudarebe finansmanı dâhil tüm finansman kararlarını olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır. Bu sonuçlar dinamik ortaklık modeli için gerekli fonların vade yapısını belirlenmesi açısından önemlidir. Vadesiz mevduatların müşareke yoluyla yatırıma dönüştürülmesi banka açısından likidite riskini arttırabilir. Bacha (2004) ve Zairy ve Salina (2018) bu riske karşı İslami bankaların varlıklarına dayalı olarak sundukları kredilerin vadelerinin kısaltılmasını, mudarebe ve müşareke gibi uygulamaları yaygınlaştırmayı önermektedirler. Dinamik ortaklık modeli kısa vadeleri içeren ortaklığı öngördüğünden bu durumun likidite riskini azaltacağını söylemek mümkündür. Dahası model kapsamında kurulacak ortaklıklar için bireysel yatırımcılara kısa vadeli müşareke hesapları oluşturma imkânı sunacak yöntemler geliştirmek fon havuzunu ve modelin işleyişini olumlu etkileyebilir.

Model kısa vadeli ortaklıkları öngördüğünden ortaklık paylarının belirli dönemlerde ödenmesini ifade eden azalan müşareke şeklinde uygulanması mümkün görünmemektedir. Ayrıca modelin mudarebe usulüyle uygulanması da uygun değildir. Çünkü hem belirli süreleri kapsayan mudarebe ile ilgili fıkhi ihtilaflar hem de mudarebede sermaye sahibinin yönetim süreçlerine katılamaması gibi nedenlerle müşareke usulüyle uygulanması daha uygundur.

Son olarak modelin başarısı için bankaların bu tür uygulamalarına bireylerin katılımlarını sağlayacak tanıtım faaliyetleri (Chapra, 2019, s. 135) ve ilgili modelin uygulanma sürecinde denetimi önemli bir husustur. Modelin diğer finansman

araçlarından farkları ve İslami finans açısından şer’i uygunluğu topluma anlatılmalıdır. Ayrıca modelin uygulama sürecinde sermaye ayrılmasından ortaklığa konu faaliyetlerin gerçekleştirilip ortaklığın sonlandırılmasına kadar tüm aşamalarda denetim önemlidir. Denetim her bankanın kendi bünyesinde geliştireceği araçlarla yapılabileceği gibi çeşitli kuruluşlar aracılığı ile de yapılabilir. Mesela Chapra (2019) merkez bankaları bünyesinde oluşturulacak bir birim tarafından projelerin örneklem alınarak denetime tabi tutulmasını bir yöntem olarak ifade etmektedir. Burada müşareke finansmanının fıkhi buyutuna dair bir takım açıklamalara yer vermek yerinde olacaktır. Çünkü her İslami finansman araçta olduğu gibi müşarekenin de Kur’an ve Sünnete uygun bir şekilde uygulanması gereklidir.

5.1.5. Model İçin Fıkhi Arkaplan

İslam iktisadında her finansman uygulamasının veya finansman aracının dayanması gereken kaynaklar vardır. Bu kaynaklardan ikisi ana kaynaklar olan Kur’an ve Sünnettir. Bunların yanısıra bu iki kaynakla çelişmemeyecek şekilde İslam âlimleri tarafından geliştirilen İcma ve Kıyas isimli iki yardımcı kaynak bulunmaktadır. Geliştirilecek her yeni finansman aracının bu dört kaynağa dayalı olması gerekmektedir.

İslam fikhında ortaklıklar genel hatlarıyla üç grupta toplanmaktadır: Şirket-i Mülk, Şirket-i Akd ve Şirket-i İbahe. Bu ortaklık türlerinden Şirket-i Akd mahalline göre ortaklıklar ve kâr/yetki nispetine göre ortaklık olarak iki grupta incelenebilir. Kâr veya yetki nispetine göre ortaklıklar ise İnan Şirketi ve Müfavada Şirketi şeklinde ikiye ayrılmaktadır (Çeker, 2020, s.197). İnan şirketi sermaye ortaklıklarından biridir ve birden çok kimsenin biraraya gelip sermaye koyarak oluşturdukları ortaklık türüdür (Güney, 2020, s.10). Güney (2020)’ inde ifade ettiği gibi temel kurallarla çelişmemek kaydıyla ortaklıkların yeni sosyal ve ekonomik şartlara göre geliştirilmesi fıkhi açıdan mümkündür. Bu konuda Usmani (2002) de aynı kanaattedir. Bu nedenle dinamik ortaklık modeli temel ortaklık kurallarına aykırılık taşımamakla birlikte ortaklığın kısa vadeye odaklanarak oluşturulmasına imkân sunan yeni bir ortaklık türü sunmayı hedeflemektedir. Kısa vade fıkhi açıdan ortaklık kurulmasına engel değildir. Çünkü ortaklar şirket faaliyetinin belirli bir süreyi kapsamaması hususunda anlaşabilirler (Ayub, 2017, s.341).

5.1.6. Vade Yapısı

Kur'an, sünnet ve fakihlerin ortak kanaatlerinin (icmâ) aksine bir uygulama olmadıkça müşareke sözleşmelerinin geleneksel uygulamalarından farklı bir formatta uygulanması mümkün görünmektedir (Usmani, 2002, s. 18-19). Dinamik ortaklık modeli, müşareke ile ilgili temel ilkelerle çelişmeyen ancak geleneksel müşareke uygulamalarından farklı olarak kısa vadeye odaklanan bir yapıya sahiptir. Kısa vadeye odaklandığı için KOBİ'lerin çalışma sermayesi ihtiyaçlarını gidermeyi hedeflemektedir. Bu yapı müşareke uygulamasında vade sınırı olmaması ilkesi ile uyumludur. Kısa vade ise finans literatüründe bir yıldan az olan bir süreyi kapsamaktadır.

Chapra (2019), İslam ilkelerinin hâkim olduğu bir ekonomik düzende öz sermaye finansmanının iki türlü olacağını öngörmektedir:

1-Ortaklıklardaki hisseler gibi sınırsız süreyi kapsayan finansman

2-Sınırlı süreyi kapsayan borçlanılmış sermaye (borç senetleri, krediler, avanslar vb.).

Sınırlı süreleri kapsayan yani belirli bir süreye bağlanmış borçlanma bu çalışmanın kapsamı dışındadır. Dinamik ortaklık modeli sınırlı süreli ortaklıkları ön gören bir modeldir ve kısa vadeli ortaklıklar yoluyla KOBİ'lerin sermaye ihtiyaçlarına çözüm sunmayı hedeflemektedir. Günümüz uygulamaları müşarekenin daha çok uzun vadeleri içeren projeleri kapsadığını ya da azalan müşareke yöntemiyle yine uzun vadeleri kapsayan ortaklıklara dayandığını göstermektedir. Bu açıdan kısa vadeye odaklanan model günümüz uygulamalarından ayrılmaktadır.

Finansal açıdan kısa vade bir yılın altındaki vadeyi ifade etmektedir. Modelde kurulacak ortaklıkların bir yılı aşmayacak şekilde oluşturulması önerilmektedir. Projenin veya ortaklık konusunun ne kadarlık bir süreyi kapsayacağı KOBİ'lerin talebi ve katılım bankasının onayı ile oluşturulabilir. Örneğin süt ürünleri üreten bir KOBİ sipariş aldığı ve 3 ay içerisinde üretilmesi gereken bir ürün için banka ile üç aylık bir ortaklık talebinde bulunabilir. Ya da tekstil ürünleri üreten bir KOBİ'nin 8 ay içerisinde üretmesi gereken ve sözleşme ile süresi belirlenmiş bir miktar ürün için bankaya başvurup 8 aylık bir ortaklık talebinde bulunması mümkündür. Burada vadenin 3 ayın altın olmasının KOBİ talebi, banka incelemesi, sözleşme yapılması ve

faaliyete başlanması süreçleri düşünüldüğünde modelin işleyişini zorlaştıracakı düşünölmektedir. Dolayısıyla dinamik ortaklık modeli 3 ay, 6 ay, 8 ay veya 1 yılı kapsayacak şekilde kurgulanmıştır.

5.1.7. Ortaklık Yapısı ve Kâr/Zarar Oranları

İslam fıkhında ortaklıkların ne şekilde kurulacağına dair ikinci bölümde yer alan Fıkhi Açından Müşareke başlığı altında ayrıntılı açıklamalara yer verilmiştir. Açıklanan ilkeler çerçevesinde dinamik ortaklık modelinin yaygın olarak kurulan Şirket-i İnan ortaklığı çerçevesinde uygulanmasının mümkün olduğu değerlendirilmektedir.

Şirket-i İnan sermaye ortaklığına dayanmakta ve ortaklıktaki kâr veya zarar oranları taraflarca belirlenebilmektedir. Kâr oranlarının ortaya konulan sermayeden bağımsız olarak farklı oranlarda belirlenmesi ile ilgili farklı içtihatlar olmakla birlikte zararın sermaye oranında olması gerektiğine dair genel bir yaklaşım vardır. Bu nedenle katılım bankası ve ortaklık kurulacak KOBİ ya sermayeleri oranında kâra ortak olacak ya da sermaye oranından farklı bir kâr oranı ile ortaklık kurulacaktır. Bu konudaki tutum katılım bankasının finansman politikalarına göre değişiklik gösterebilir ve ortaklık sözleşmeleri bankanın yaklaşımına göre kurulabilir. Örneğin daha az riskli bir ortaklık için kâr oranları daha riskli ortaklıklara göre düşük ya da sermaye oranında olabilir. Veya modelin uygulanacağı ilk dönemlerde katılım bankası koyduğu sermaye oranından daha yüksek bir oranda kâr talep edebilir. Zarar durumunda ise zarara katılım sermaye oranında olacaktır. Zararın sermaye oranında olması gerektiğine dair fıkhıta genel bir kabul vardır. Ancak zararın da kâr oranı gibi sermaye oranından bağımsız belirleneceğine dair yaklaşımlar bulunmaktadır (Aktepe, 2017, s. 107). Eğer zararın sermaye oranından bağımsız olarak farklı oranlarda belirleneceğine dair yeni içtihatlar mümkün olursa bu durum modelin uygulanmasını kolaylaştırıcı etki yapabilir. Yani ortaklığa kattığı sermaye oranından daha fazla bir zarara katılım oranını kabul eden işletmelerin katılım bankalarıyla daha kolay ortaklık kurabileceği söylenebilir. Ancak zararın sermaye oranıyla uyumlu olmasına dair genel kabulden ötürü dinamik ortaklık modelinin sermaye oranında zarara katılımı ile kurulacağı ifade edilebilir.

Ortaklıkların kısa vadeli olarak kurulması için ölkelerdeki mevcut yasal durumun değiştirilmesi de gerekebilir. Çünkü ortaklıkların biteceği sürelerin belirlendiği bir yasal çerçeve uygulama için gereklidir.

5.1.8. Modelin İşleyişi

Dinamik ortaklık modelinin uygulanabilmesi için esas olarak iki kaynak gereklidir. Birincisi KOBİ sermayesi ikincisi katılım bankası bünyesinde oluşturulacak müşareke havuzudur. Müşareke havuzunun oluşması için ise gerekli iki ana kaynak vardır:

1-Bireysel tasarruflar

2-Katılım bankalarının öz sermayeleri

Bu iki ana kaynak dışında merkez bankalarından faizsizlik ilkesine uygun olarak alınacak avanslar, uluslararası İslami finans kurumlarından alınacak borçlar veya katılım bankalarının bir araya gelerek oluşturacakları fonlardan alınacak destekler ve son olarak devlet destekleri müşareke finansmanı havuzunun diğer kaynaklarını oluşturmaktadır ve Şekil 5.4’de müşareke havuzunun kaynakları özetlenmiştir.

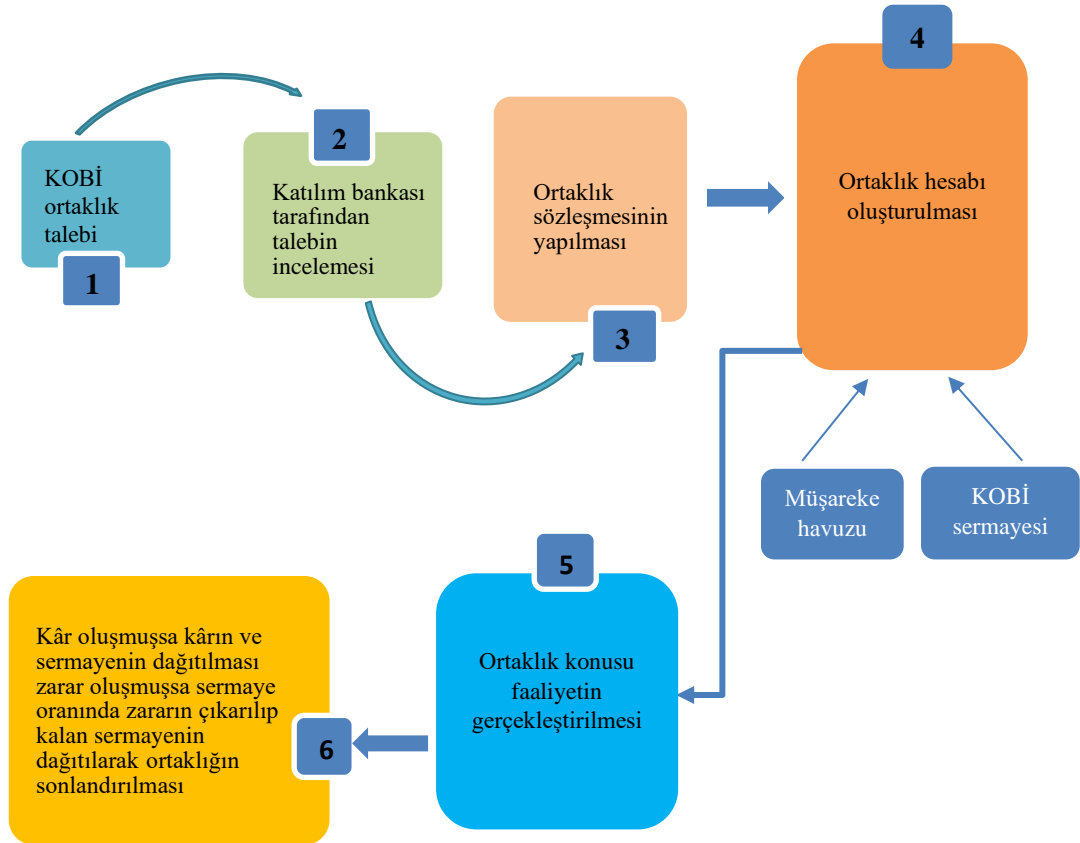


Şekil 5.4: Müşareke Havuzu

Modelin işleyişi için bireysel tasarruf sahiplerinin sisteme dâhil olması önemlidir. Çünkü yaygınlaştırılmış ve etkin bir şekilde uygulanan dinamik ortaklık modeli için sadece katılım bankalarının öz sermayeleri veya başka kurumlardan sağlanacak fonlar yeterli olmayacaktır. Ortaklığın kurulmasından önce dinamik ortaklık uygulamasının katılım bankalarınca yeni bir finansman aracı olarak tanıtılması gerekir. Bu sayede müşareke havuzuna eklenecek potansiyel bireysel tasarruflar artırılmış olacaktır. Ayrıca katılım bankalarınca dinamik ortaklık finansman aracının kullanılması için her bir ortaklığın kurulması sırasında yeni tasarrufların toplanmasını sağlayacak kamuoyu bilgilendirme süreçleri müşareke

havuzunda biriken sermayenin artmasını mümkün kılabilir. Örneğin bir KOBİ ile üç aylık bir proje için ortaklık kurulacağına dair katılım bankasının kamuoyunu çeşitli iletişim araçları ile bilgilendirmesi ile bireylerin veya kurumların bu ortaklığa sermaye koyması sağlanabilir. Dolayısıyla modelin kısa vadeli dinamik bir ortaklığa dayanması ile birlikte kurulacak ortaklıklar için gerekli sermaye havuzu da dinamik bir yapıya dönüşecektir.

Ortaklığın kurulması için gerekli sermayenin olduğu ve dinamik ortaklık finansmanının tasarruf sahiplerine ve KOBİ'lere duyurulduğu varsayımı altında KOBİ'lerin kısa vadeli yatırımları, projeleri veya siparişleri için gerekli çalışma sermayesi ihtiyacını katılım bankasına iletip dinamik ortaklık finansmanını talep etmesiyle modelin işlemeye başlayacağını söylemek mümkündür.



Şekil 5.5: Modelin İşleyişi

İşleyişi Şekil 5.4'te özetlenmiş olan dinamik ortaklık modeli KOBİ ortaklık talebinin katılım bankasına iletilmesi ile başlamaktadır (1. Aşama). KOBİ'lerin taleplerinin katılım bankasının bu konudaki uzmanları tarafından hem proje bazında

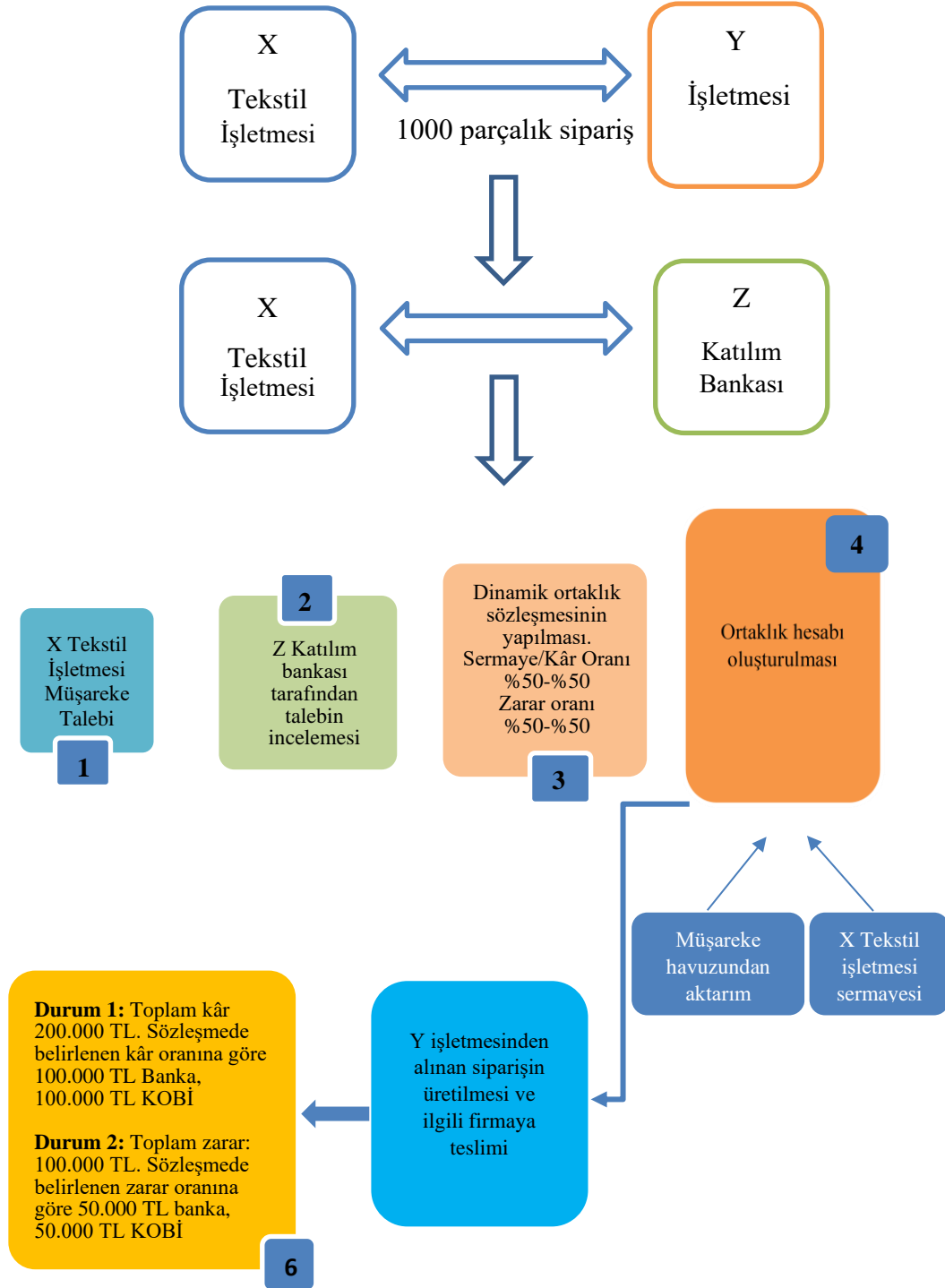
hem de KOBİ'lerin geçmiş ve mevcut finansal durumları bakımından incelenmesi ile diğer bir aşamaya geçilmiş olacaktır (2. Aşama). Bu aşamada Korkmaz ve Ceylan (2017)'in belirttiği gibi belirlilik ve belirsizlik koşullarında proje değerlendirme yöntemleri ile geçmiş dönem bilanço ve gelir tablosu gibi finansal tabloların incelenmesi sayesinde proje ve KOBİ'lerin finansal durumları analiz edilebilir. Projenin ve KOBİ'lerin analizi modelin başarısı için oldukça önemlidir ve bu konuda her bankanın çalışma prensiplerine uygun farklı yöntemleri bulunabilir.

KOBİ tarafından katılım bankasına sunulan ortaklık teklifinin incelenmesini müteakip banka ile işletme arasında ortaklığın konusu, vadesi, sermaye tutarları, kâr oranları, tarafların yönetim hakları ve zararın kusur nedeniyle oluşması durumunda nasıl karşılanacağı gibi hususları da içeren sözleşme aşamasına geçilecektir (3. Aşama). Sözleşme içeriğinin İslam ekonomisi ilkelerine uygunluğu ile ilgili her ne kadar fikhen eleştiriler olsa da hali hazırda uluslararası standartlar belirlenmektedir ve bu konuda AAOIFI'nin belirlediği ve finansal gelişmelere bağlı olarak sürekli güncellenen standartlara sıklıkla atıf yapılmaktadır. İslami bankalarca bu standartlar kendi bünyelerinde oluşturulan kurulların aldığı kararlarla esnetilebilmekte veya yeni standartlarla çeşitlenebilmektedir. Dolayısıyla sözleşmelerin İslami finans ile ilgili yeni içtihatlarla dinamik bir boyutunun olduğunu söylemek mümkündür.

Ortaklık sözleşmelerinin hazırlanması sürecinde katılım bankasının yönetim işlerine katılıp katılmayacağı, işletmenin söz konusu ortaklığa konu faaliyetler için mevcut tesislerini ve personellerini kullanması nedeniyle ortaklıktan alacağı kârın sermaye oranından fazla olması gibi konular taraflarca belirlenebilir. Bu konuda standart bir sözleşme metninden ziyade proje ve KOBİ'ye göre bir sözleşme hazırlanması makul görünmektedir.

Katılım bankası ile KOBİ arasında yapılan dinamik ortaklık sözleşmesinin imzalanmasını müteakip katılım bankasının müşareke havuzundan aktaracağı ve KOBİ'nin kendi sermayesini koyacağı bir ortaklık hesabı oluşturulacaktır (4. Aşama). Ortaklık hesabına sermayelerin aktarılmasından sonra bu sermayenin kullanılacağı işletme faaliyetinin gerçekleştirilmesi aşamasına geçilmiş olacaktır (5. Aşama). Ortaklık konusu faaliyetlerin gerçekleştirilmesi neticesinde kâr edilmesi durumunda tarafların koydukları sermaye ve sözleşmede belirtilen oranlarda elde edilen kâr taraflara aktarılacak ve ortaklık sona ermiş olacaktır (6. Aşama).

İşleyişi Şekil 5.5 yardımıyla özetlenen modelin iki örnek vaka ile açıklanması anlaşılmasını kolaylaştırabilir. Örnek Vaka-1 aşağıda Şekil 5.6'da özetlenmiş ve ayrıntıları açıklanmıştır.



Şekil 5.6: Örnek Dinamik Ortaklık Süreci

X tekstil işletmesi Y işletmesinden 1000 parça tekstil ürününün dikimi konusunda 01.01.2021-31.03.2021 dönemini kapsayan 1.000.000 TL’lik bir sipariş almış ve bu siparişin belirlenen sürede tamamlanacağına dair ilgili firma ile sözleşme yapmıştır. 500.000 TL sermayesi olan X işletmesi Z katılım bankasına başvurarak dinamik ortaklık yoluyla 500.000 TL finansman sağlama talebini iletacaktır. Akabinde Z katılım bankası ortaklığa konu faaliyeti (ya da projeyi) ve X işletmesinin geçmiş dönem ve güncel finansal durumunu inceleyecektir. Faaliyetin X işletmesi ile uygulanabilir olduğunun anlaşılmasını müteakip Z katılım bankası ile X işletmesi arasında 01.01.2021-31.03.2021 tarihlerini kapsayan üç aylık bir ortaklık sözleşmesi yapılacaktır. Her iki taraf Z katılım bankasında açılacak ortaklık hesabına sermayelerini aktaracaklardır. Koydukları sermaye tutarı eşit olan tarafların faaliyet sonucunda elde edeceği kâr oranları %50 olarak belirlenebileceği gibi katılım bankası lehine veya makine, teçhizat ve hazır personel bulunduran işletme lehine arttırılabilir (%60’a %40 gibi). Ancak sermaye oranları aynı olduğu için tarafların katlanacağı zarar %50 oranında olacaktır. Faaliyet sonucunda söz konusu ürünlerin üretim maliyetinin 800.000 TL olduğunu ve kâr oranlarının %50 olarak belirlendiği varsayımı altında taraflar 500.000 TL sermaye ve 100.000 TL (200.000 X %50) kâr elde edecekler ve 31.03.2021 tarihinde ortaklık sona ermiş olacaktır. Diğer taraftan söz konusu üretim maliyetinin 1.100.000 TL olduğu varsayılırsa bu durumda 100.000 TL’lik bir zarar oluşmuş olacak ve taraflardan her biri bu zararın 50.000 TL’sine katlanacaklar ve 450.000 TL sermaye ile ortaklık sonlanmış olacaktır.

Örnek bir tekstil firması üzerinden yapılan yukarıdaki dinamik ortaklık sürecine benzer şekilde proje bazlı bir ortaklık uygulamasını açıklamak faydalı olacaktır. Buna göre A İnşaat isimli KOBİ teknik şartları belirlenmiş bir yapının 9 ay içerisinde inşası için B şahsı ile 2.000.000 TL’ye anlaşmıştır. Bu durumda 1.200.000 TL sermayesi olan ve bu projenin yapımı için 800.000 TL sermayeye ihtiyacı olan A işletmesi B katılım bankasına başvuracak ve söz konusu projenin yapımı hususunda 15.03.2022-15.12.2022 tarihlerini kapsayan bir sözleşme yapılarak dinamik ortaklık kurulmasını talep edecektir. B katılım bankası A işletmesinin ortaklığa konu projeyi ve A işletmesinin geçmiş dönem ve güncel finansal durumunu inceleyecektir. Faaliyetin A işletmesi ile uygulanabilir olduğunun anlaşılmasını müteakip B katılım bankası ile X işletmesi arasında 15.03.2022-15.12.2022 tarihlerini kapsayan dokuz aylık bir sözleşmesi yapılacak ve ortaklık hesabı oluşturulacaktır. Bu durumda katılım

bankası projenin toplam tutarının %40'ını, A işletmesi %60'nı sağlamış olmaktadır. Kâr oranının bankanın talebiyle sermaye oranından bağımsız olarak %50 banka %50 işletme lehine olacak şekilde kararlaştırılmış ve sözleşmeye eklenmiştir. Ancak zarar oranı sermaye oranına göre belirleneceğinden zararın %40'ı bankaya %60'ı işletmeye yansıtılacak şekilde belirlenmiştir. Projenin sözleşmede belirlenen sürede 1.700.000 TL'ye tamamlanmış olması varsayımı altında 300.000 TL'lik kâr oluşacaktır. İşletme ile banka arasında yapılan sözleşmede banka kâr oranı %60 olarak belirlendiğinden 180.000 TL (300.000 X %60) banka lehine, 120.000 TL (300.000 X %40) işletme lehinde olmak üzere ortaklık hesabına aktarılacaktır. Sermaye ve kâr toplamı ilgililerin hesabına aktarılacak ortaklık sonlandırılmış olacaktır. Projenin toplam 2.200.000 TL ile tamamlandığı varsayılırsa bu durumda banka sermayenin %40'nı sağladığından 80.000 TL (300.000 X %40), işletme %60'ını sağladığından 120.000 TL (300.000 X %60) zarar etmiş ve zarar ortaklık hesabına yansıtılarak ortaklık sonlandırılmış olacaktır.

5.2. Modelin Katılım Bankalarına ve KOBİ'lere Katkısı

5.2.1. Katılım Bankalarına Katkısı

İslam ekonomisi ilkeleri bağlamında riski paylaşma esaslı ortaklıklardan ziyade murabaha gibi nispeten daha az risk içeren uygulamalara yoğunlaşan katılım bankalarının bu tutumları bankaların faaliyetlerinin daha kârlı sonuçlar doğurmasını sınırlamaktadır. Ayrıca murabaha gibi uygulamalar uzun vadeler içeren ödeme takvimlerini içerdiği için nakit akışları anlamında da sınırlayıcı bir unsur taşımaktadır. Dahası ekonomik istikrarın enflasyonist baskılar ve döviz kuru baskılarıyla bozulduğu dönemlerde sabit taksitli ve uzun vadeli murabaha uygulamalarının reel getirisinin azaldığını söylemek mümkündür.

Diğer taraftan katılım bankalarının murabahaya yoğunlaşması ve sağladığı finansmanı garanti altına alacak uygulamaları öncelemesi bankaların konvansiyonel bankalara benzetilmesine ve eleştirilmesine neden olmaktadır. Dinamik ortaklık modelinin başarıyla uygulanması ile katılım bankalarının yukarıda ifade edilen eleştiri konuları bakımından imajının düzeleceği söylenebilir. Ayrıca başarılı uygulamalar Mütedeyyin kitlelerin İslami bir düzende gerekli olan sermaye oluşturma hedeflerine (Zerka & Neccar, 2011, s. 117) aktif katılımını sağlayarak katılım bankalarının varlık gerekçeleriyle uyumlu bir yapıya dönüşmesine de katkı sunabilecektir.

Ortaklık temelli uygulamaların katılım bankalarına katkılarına dair yapılan bir çalışmada beş katılım bankasının yöneticileri ile yapılan mülakatlar neticesinde ortaklık temelli finansmanın katılım bankalarına katkılarını şu başlıklar altında toplamıştır (Emeç, 2020, s. 128-131):

- Kârlılık
- Algı katkısı
- Reel ekonomi ile güçlü bağ
- Büyüme ve rekabet avantajı
- İstihdam ve ekonomik büyümeye katkı
- Motivasyon katkısı
- Müşteri kazanımı

Aynı çalışmada tespit edilen katılım bankalarının ortaklık temelli finansman yerine borç temelli finansmana odaklanma gerekçeleri şu şekilde özetlenebilir (Emeç, 2020, 118-124):

- Operasyonel zorluk
- Uzmanlık gereksinimi
- Kontrol ve güven sorunu
- Konvansiyonel bankalarla yakınsama
- Yasal altyapı
- Müşteri talepleri
- Hissedar ve hedef beklentileri
- Vade uyumsuzluğu
- Risk yönetimi

Bu başlıkların her biri başlı başına değerlendirilmesi ve üzerinde incelemeler yapılması gereken konulardır. Katılım bankalarının bu konulara odaklanarak stratejiler geliştirmesi gerekmektedir.

KOBİ 'lerle yapılacak ortaklıkların zararlarla sonuçlanması muhtemeldir ve bu durum aslında İslami bankacılık fikriyle ve ekonomik gerçeklerle uyumlu bir durumdur. Çünkü İslami bankacılık kâr veya zarara katılımı esas almaktadır. Ancak katılım bankalarının dinamik ortaklık modeli ile fon kullandığı işletme sayısı arttıkça veya yatırım portföyü çeşitlendikçe toplamda net zarar durumunun oluşmasının zorlaşacağı söylenebilir (Chapra, 2019, s. 109). Ayrıca katılım bankaları, modelin uygulanması ile kâr sağlayacakları dönemlerde oluşturacakları rezervlerle zarar oluşması durumunda oluşacak kayıpları telafi edebilirler (Chapra, 2018, s. 346).

5.2.2. KOBİ'lere Katkısı

Dinamik ortaklık modelinin taraflarından biri de KOBİ'lerdir. Katılım bankalarına sağlayacağı katkının yanında KOBİ'lere de ciddi katkılar sağlayabilir. Modelin KOBİ'lere muhtemel katkılarından biri KOBİ'lerin atıl kapasitelerini kullanmalarına imkân verecek projeler veya yatırımlar için gerekli sermayeye ulaşmayı kolaylaştırmasıdır. Çünkü model sayesinde KOBİ'ler katılım bankalarıyla ortaklıklar kurma imkânı bularak yatırımlarını genişletebilecek ve atıl kapasite sorunlarına çözüm bulabilecektir. Ortaklık yönetiminde bankanın da söz sahibi olduğu kabul edilince nitelikli banka personellerinin KOBİ'lere pazarlama noktasında vereceği destek KOBİ'lere önemli bir imkân sunacaktır (Iqbal vd., 2014, s. 80). Ayrıca model sayesinde katılım bankalarının ortaklığa dâhil olması finansal yönetim açısından işletmelere tecrübe imkânı sunacaktır (Chapra, 2019, s. 103).

KOBİ'lerin dinamik ortaklık modeliyle finansman sorunlarını çözmesi dolaylı olarak ekonomik büyüme ve istihdamı da olumlu etkileyebilir. Çünkü özellikle üretim ve istihdam konularında önemli rolü bulunan KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözülmesi ekonomik büyümeye katkı sunabilir. Bu noktada Abduh ve Omar (2012), Tabash ve Dhankar (2014), Kassim (2016) ve Majid (2016)'in yaptığı çalışmalar ekonomik büyüme ile katılım bankaları arasında pozitif yönlü ilişki ortaya koymaktadır. Ekonometrik analiz ile İslami finans ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında Furkani ve Mulyany (2009) de bu iki değişken arasında uzun dönemde pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Buna karşın Tunay (2016) katılım bankalarının ekonomik büyüme üzerinde doğrudan güçlü bir ilişki olmadığını tespit ederken Kutlu ve Karamustafa (2019)'ın yaptığı çalışmada ekonomik büyüme ile katılım bankalarının faaliyetleri arasında uzun dönemli pozitif bir ilişki

olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu olumsuz sonuçların müşareke gibi uygulamalarla KOBİ finansman sorunlarının çözülmesi sayesinde tersine dönebileceği düşünülmektedir. Son olarak modelin başarılı bir şekilde uygulanması sonucu tasarruflarını ortaklık uygulamalarına yatıran bireylerin elde edilecek kazançlar yoluyla tasarruf eğiliminin arttırılabileceği söylenebilir. Son olarak ortaklık yoluyla finansman sağlayan KOBİ'ler faiz maliyetine katlanmayacağı için bu durum ürettikleri ürün ve hizmetlerin maliyetlerini de olumlu etkileyebilir. Bu durum ekonomide enflasyonist baskıları kırma ve KOBİ'lerin rekabet gücünü arttırma gibi avantajlara dönüşebilir.

5.3. Modelin Riskleri ve Çözüm Önerileri

Ortaklıklar her yatırımda olduğu gibi riskler içermektedir. Ancak risk kavramının negatif bir çağrışım oluşturması riskin faiz yoluyla aktarımına dayanan mevcut finans anlayışının zihinlere yerleşmesiyle oluşmuş olabilir (Emeç, 2020, s. 19). Hâlbuki bankalar açısından faizle verilen kredinin de ödenmeme riski bulunmaktadır. ABD'de 2008 yılında yaşanan mortgage krizi buna örnek olabilir. Modern finans sistemi çeşitli risk yönetim uygulamaları ile borç talep edenleri veya finansal varlıkları inceleyerek varlık alım satımlarını organize etmesine rağmen krizler yaşamaktadır. Bu gerçek ortadayken ortaklık temelli uygulamalara risk içeriyor diye temkinli yaklaşmak makul görünmemektedir. Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonunun (IFAD) yaptığı çalışmalardan elde ettiği deneyimler yoksul girişimcilerin aldığı kredileri elde ettikleri kazançlarla daha hızlı bir şekilde ödediklerini göstermektedir (Aktaran Chapra, 2018, s. 348).

Afkar (2018) yaptığı çalışmada mudarebe ve müşareke sözleşmeleri nedeniyle takibe düşen alacakların kârlılığa etkisini incelemiş ve önemsiz bir etki sonucuna ulaşmıştır. Yani mudarebe ve müşareke sözleşmeleri sonucunda kurulan ortaklıklar nedeniyle ortaya çıkan ödeme sorunlarının kârlılığa etkisi önemsiz dereceldedir. Çünkü müşareke finansmanı çok az uygulanmaktadır. Bununla birlikte ortaklıkların üreticilere riskler ve beklenmedik durumlar karşısında daha fazla cesaret verip işine odaklanmasına imkân verebilir. Çünkü beklenmedik olaylar karşısında ortaklıkların tek kişilik girişimlere göre daha güçlü duracağı söylenebilir (Zerka ve Neccar, 2011, s. 129).

Modelin uygulanabilirliğini etkileyen riskler, KOBİ'lerin muhasebe kayıtlarının sağlıklı bir şekilde tutulmaması, gerçek kârın altında kârlar bildirilmesi ve gerçek zararın üstünde zarar bildirilmesi (Khan, 2008, s. 14) ve KOBİ'lere finansman sağlayan tedarikçilerle işletmeler arasında yaşanan asimetrik bilgi sorunu ve işlem maliyetleri (Yoshino ve Taghizadeh-Hesary, 2018, s. 5) şeklinde sıralanabilir. Bunların dışında yönetim ve kontrole ilişkin risklerin de olduğu ifade edilebilir. Yönetim ve kontrolle ilgili sorunların İslami bankaların kârlarını olumsuz etkilerine dair yapılan bir araştırma etkin bir yönetim ve kontrol mekanizması kurulmaması durumunda İslami bankaların nispeten kolay ve daha riski uygulamalara devam edeceğini, kâr ve zarara dayalı uygulamalardan kaçınacağını ifade etmektedir (Dar & Presley, 2000, s. 24).

Beck vd. (2008), 48 ülkede, içlerinde KOBİ'lerin de bulunduğu firmalara yönelik yaptıkları araştırma sonucunda KOBİ'lerin dış finansmana ulaşmalarını etkinleştirmenin en etkili yolunun yasal ve finansal yapıdaki eksikliklerin giderilmesi olduğunu ifade etmektedirler. Bu tespitten yola çıkarak geliştirilecek dinamik ortaklık modelinin başarılı olması ve risklerinin azaltılması için yasal durumun ve finansal yapının kısa vadeli müşareke uygulamalarına imkân tanıyacak şekilde geliştirilmesini gerekli kılmaktadır. Risklerin azaltılması için alınacak tedbirlere kısmen devlet kısmen de katılım bankaları tarafından oluşturulacak ve İslami ilkelere göre şekillendirilecek kredi garanti planlamaları da eklenebilir (Chapra, 2018, s. 347-348). Finansal piyasaların etkin olabilmesinde devletlerin yaptığı düzenlemeler ve geliştirdiği politikaların etkili olabileceği söylenebilir. Rasyonel insan kendi çıkarlarını önceleyebilir ancak toplumsal çıkarları da olumlu etkileyecek bir teşvik sisteminin yerleştirilmesi çift taraflı bir katkıyı oluşturulabilir (Chapra, 2018, s. 227). Teşvik sisteminin nasıl olması gerektiği ile ilgili çeşitli öneriler geliştirilebilir ama örneğin modeli uygulayacak katılım bankalarına ve KOBİ'lere sağlanacak vergi indirimleri bir teşvik olarak değerlendirilebilir. Bu nedenle ortaklık modellerinin başarısı için kamu otoritesinin desteği oldukça önemlidir denilebilir.

Yousef (2004), güçlü kurumlara sahip olmayan ülkelerde borç temelli bir uygulama olan murabaha sendromunun daha yaygın bir şekilde yaşanabileceğini belirtmektedir. Bu tespiti tersinden okumak gerekirse murabahadan ziyade ortaklık temelli uygulamaların geliştirilmesi murabaha sendromunun tedavisi olabilir ve bunun

için de güçlü kurumlara ihtiyaç vardır denilebilir. Bu kurumlar ister kamu otoritesince oluşturulmuş olsun isterse İslami finans kuruluşlarının bir araya gelmesiyle oluşturulsun, gereklidir. Dolayısıyla müşareke finansmanının uygulanması sırasında ortaya çıkacak risklerin güçlü kurumsal yapılara azaltılabileceği söylenebilir.

Dinamik ortaklık modelinde uygulanırken katılım bankaları açısından riskleri azaltacak ekonomik veya hukuki tedbirlerin alınmasının önünde bir engel bulunmamaktadır. Nasıl ki mevcut finansal ortamda yatırım yapanlar için risk değerlendirmeleri önemli bir husustur, aynı risk değerlendirmeleri müşareke modeliyle ortaklık kurulacak KOBİ'ler için de geçerli olacak ve geliştirecek değerlendirme yöntemleri ortaklık kurulacak firmaların belirlenmesine katkı sunacaktır. Model uygulanırken zarara karşı bir ipotek veya rehin alınması fihhi açıdan makul görünmemektedir. Ancak ortaklığa konu faaliyet gerçekleştirilirken işletme kusurundan kaynaklanan zararların tazmini konusunda ipotek veya rehin alınması mümkündür. Bu ipotek veya rehlin nakdi olmaması gerekir çünkü zaten sermaye sorunu yaşadığı için bu modeli kullanan KOBİ'den nakdi ipotek veya rehin talebi makul görünmemektedir. Ayrıca sözleşmeye belirli dönemler dâhilinde faaliyetin fiili veya finansal olarak denetlenebileceği hükmü eklenebilir. Benzer şekilde sözleşmeye ortaklık hesabından ortaklık konusu dışında başka harcamalar için aktarma yapılamayacağı ve vergi, resim ve harçlar gibi ödemelerin işletme tarafından takibinin yapılacağı gibi ek hükümler eklenebilir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Faiz temelli günümüz ekonomik düzeninin zengini daha zengin, fakiri daha fakir yaptığı ve insanlığı refaha kavuşturmadığı pratik olarak görülmektedir. 2021 Küresel Eşitlik Raporu (WIR) bu çıkarımı destekler niteliktedir. Rapora göre küresel nüfusun %50'si küresel gelirin %8,5'ine, %10'luk nüfus toplam gelirin %52'sine sahiptir. Dahası küresel nüfusun %50'si küresel servetin %76'sına sahipken %10'luk nüfus toplam servetin %2'sine sahiptir (WIR, 2022, s.10). Burada gelişmiş batı ülkelerinin pastanın büyük kısmına sahip olduğunu söylemek mümkündür. Yani dünya nüfusunun önemli bir kısmının yoksulluk içinde bulunduğu mevcut durumda *batılı insan* zenginliğin büyük bir kısmına sahip olmaktadır. Bu da uzun süreli deneyime rağmen kapitalizmin aslında tüm insanlığa refah sunamadığını göstermektedir.

Kapitalizmin yukarıda ifade edilen başarısızlığının nedenlerinden birinin, ürettiği finans sistemi olduğu söylenebilir. Çünkü sermaye sahipleri risk almadan faiz adı verilen garanti gelir elde ederken işletmeler her türlü riskle beraber bir de borcun karşılığı olarak faiz ödemektedirler. Bu durum sermayeye sahip olup bunu faiz karşılığı borç verenlerin daha da zenginleşmesi sonucunu doğurmaktadır. Ancak İslamın ilk yıllarından itibaren faiz yasağı gibi temel ilkelerin hâkim olduğu ekonomik düzenin belirli dönemler ve bölgelerde kurulduğu söylenebilir. Söz konusu ekonomik düzenin tekrar kurulması bugün de mümkün görünmektedir. Bu çerçevede kapitalizmin neden olduğu kötü tabloya rağmen günümüzde İslami ilkelere dayalı bir ekonomik sistemin var olabileceği İslami finans faaliyetleri ile gösterilmeye çalışılmaktadır. Geleneksel finans sistemine benzerlik konusunda eleştirilse de İslami finansın temel ilkelerinden taviz vermeden gelişmesi kapitalizmin başaramadığı dünya refahı için fırsat olabilir.

1970'lerden itibaren İslam'ın öngördüğü ekonomik ilkeler İslami bankacılık faaliyetleriyle somut girişimlere dönüşmüştür. Konvansiyonel bankalar da faizden arındırılmış bankacılığa ve finansal ürünlere pencere bankacılık (windows banking) çerçevesinde ilgi duymaktadır. Bu girişimler sonucu İslami bankacılığın küresel bankacılık varlıkları içerisindeki payı düşük hızda olsa da artmaktadır. Nitekim 2019 yılı itibariyle İslami banka varlıkları küresel banka varlıklarının yaklaşık %6'sına tekabül etmektedir (ICD, 2020, s. 26). İslami bankacılıkta murabaha, sukuk, icare ve teverruk yoğun olarak kullanılan finansal araçlardır. Murabahanın payı ise oldukça

yüksektir. Ancak uygulanış şekli ve İslami bankacılığın ideal hedefleri bakımından murabaha ve teverruk gibi araçlar eleştiri konusu olmaktadır. Buna karşın caizliği konusunda İslam âlimleri arasında ittifak bulunan ve gerçek ekonomik faaliyetleri etkileme potansiyeline sahip müşareke finansmanı İslami bankacılıkta düşük düzeylerde kullanılmaktadır. Bu nedenle murabaha gibi borçlandırma esaslı olmayan müşareke KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözülmesine katkı sunarak reel ekonomiyi direkt etkileme potansiyeli oldukça yüksek bir araçtır.

İslam ekonomisinde yasak olan faizin ortaya çıkaracağı sosyal adaletsizlikleri ve finansal sorunları çözenin önemli yollarından biri de riske dayalı ortaklık modelleridir. Yani İslami bir ekonomik düzende faiz olmayacaksa ve karşılıksız borç vermenin sermaye ihtiyacını karşılamada yetersiz kalacağı varsayılırsa ortaklık temelli finansman önem kazanacaktır. Dolayısıyla bu duruma uygun modellerin geliştirilmesi gereklidir. Bu modellerin özellikle KOBİ'lerin finansman sorunlarını çözecek şekilde geliştirilmesi ekonomileri olumlu etkileyecektir. Günümüz finans sistemi ise genel olarak tasarrufları faiz karşılığında toplamakta ve bu tasarrufları yine faiz karşılığında bireylere, işletmelere ve hatta devletlere borç (kredi) vererek işlemektedir. Yani aslında sistemin kilit unsuru faizdir denilebilir. Ancak faiz garantisine rağmen konvansiyonel finans sisteminin kredi sunarken özensiz davranması ve kontrolsüz risk alması finansal krizlerin doğmasına neden olmakla eleştirilmektedir. 2008 finans krizinin nedenlerinden biri olarak bu özensiz ve kontrolsüz kredi genişlemesi gösterilmektedir. Tam da bu noktada dinamik ortaklık modeli, önemli bir enstrüman olarak öne çıkmaktadır. Çünkü model kapsamında ortaklık yapacak katılım bankası ortağını ve ortaklık yapılacak işi dikkatlice değerlendirildiğinde gelişigüzel bir ortaklığın muhtemel başarısızlığının önüne geçilmiş olacaktır.

Dinamik ortaklık modeliyle KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözümüne odaklanan bu çalışmanın ilk üç bölümünde KOBİ'ler, katılım bankaları ve sunduğu finansman araçları ile müşareke finansmanına dair literatür özetlenmiştir. Dördüncü bölümde ise diğer İslami finans araçlarına göre düşük düzeylerde kullanılan müşarekenin KOBİ'lerin finansmanında etkili olup olamayacağına yönelik KOBİ algısını ortaya çıkarmak için TRB1 bölgesinde bulunan dört ilde anket çalışması yapılmıştır. 401 adet anketten elde edilen veriler frekans analizi ve Tek Yönlü ANOVA testi ile analiz edilip yorumlanmıştır. Son olarak müşareke finansmanı ile

KOBİ finansman sorunlarının giderilmesi amacıyla *dinamik ortaklık* adı verilen yeni bir müşareke modeli geliştirilmiştir.

Çalışmanın dördüncü bölümünde gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre ankete katılan KOBİ'lerin %17,5'i faizsiz bankalardan finansman sağlamaktadır. Bu sonuç KOBİ'lerin faizsiz finansman bulmalarının zor olduğuna dair ifadeye verilen yanıtlarla uyumludur. Nitekim ankete katılan KOBİ'lerin %76,3'ü faizsiz finansmana ulaşmanın zor olduğunu ifade etmektedir. Sonuçlar KOBİ'lerce katılım bankalarına olan ilginin düşük olduğunu göstermektedir. Bu duruma katılım bankalarının genel olarak murabaha temelli araçlar sunmasının ve bu araçlarla finansman sağlarken teminat istemelerinin sebep olduğu söylenebilir. Bu yönüyle çalışma KOBİ'lerin finansmana erişimde teminat sorunlarını ortaya koyan çalışmalarla benzerlik göstermektedir. Herhangi bir bankadan finansman sağlamayan KOBİ oranı ise %34,2 olarak gerçekleşmiştir. Bu sonuçlar ise Türkiye'de KOBİ'lerin bankalardan sağladığı kredilerin düşük olmasıyla uyumludur.

Beşinci bölümde dinamik ortaklık modelinin uygulama esaslarında belirtildiği üzere modelin ilk etapta başarılı girişimcilerle uygulanması önerilmektedir. Anket katılımcısı KOBİ'lerin %76'sının başarılı işletmelerin finansman bulmasının daha kolay olduğu yönünde kanaate sahip olmaları bu öneriyi destekler niteliktedir. Ankette yer alan işletme faaliyetleri ile finansman ilişkisine dair ifadeler verilen yanıtlar da dikkat çekicidir. Nitekim finansal kaynaklara erişimin kolaylaşmasının işletme faaliyetlerini olumlu etkileyeceği, çalışma sermayesi bulmanın kolaylaşmasının işletmeleri olumlu etkileyeceği ve sermaye yetersizliğinin işletmelerin büyümesini olumsuz etkileyeceği gibi ifadeler KOBİ'lerin %80'inden fazlası olumlu yanıt vermiştir. Bu sonuçlar ekonomilerin önemli unsurlarından biri olan KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözülmesine odaklanmanın gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Müşareke uygulamasının işletme faaliyetlerini etkileyip etkilemeyeceğine dair KOBİ algısını ölçen ifadelerin frekans analizi sonuçlarına göre KOBİ'lerin müşarekeye dair algıları olumlu yöndedir. Bu bağlamda çalışma sermayesi sağlayacak ortaklıkların KOBİ sürekliliğini olumlu etkileyeceğini düşünen işletmelerin oranı %79,1'dir. Ortaklık uygulamalarının KOBİ'lerin büyümesine katkısına dair ifadeye verilen yanıtların %75'i olumludur. Çalışma sermayesi ihtiyaçlarının ortaklıklarla giderileceğine dair ifadeye yanıt veren katılımcıların %70'i olumlu yanıt vermiştir.

Yine katılım bankalarında uygulanacak ortaklıkların KOBİ'lerin kurumsallaşmasına ve işletme değerinin artmasına katkı sunacağını düşünen işletmelerin oranı sırasıyla %69,8 ve %72,3'tür. Son olarak proje bazlı kurulacak geçici ortaklıkların faizle borçlanmaktan daha etkili bir yöntem olduğuna dair algı %75,5' ile olumlu yöndedir. Bu sonuçlar konu ile ilgili dördüncü bölümün sonunda sunulan literatür özetindeki sonuçlarla paralellik göstermektedir. İlgili çalışmalarda ortaklık modellerinin uygulanabilirliğine dair olumlu yöndeki KOBİ algıları ile bu çalışmada KOBİ'lerin müşarekeye dair algıları benzer şekilde olumludur.

Çalışma kapsamında müşareke uygulamasının işletme faaliyetlerini etkileyip etkilemeyeceğine dair KOBİ algısını ortaya koymanın yanı sıra bu algının KOBİ grupları açısından farklılaşıp farklılaşmadığına ilişkin Tek Yönlü ANOVA analizi yapılmıştır. ANOVA analizi sonuçlarına göre çalışan sayısı, faaliyet gösterilen il, faaliyet süresi, sektör grupları açısından KOBİ'ler arasında söz konusu algının farklılaşmadığı tespit edilmiştir. Ancak KOBİ'lerin finansman sağladığı banka türü grupları açısından müşareke uygulamasının işletme faaliyetlerini etkileyip etkilemeyeceğine dair algının farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu farklılık faizli bankalardan finansman sağlayan KOBİ grupları ile hiçbir bankadan finansman sağlamayan KOBİ grupları arasında gerçekleşmiştir. Bu sonuçlara göre hiçbir bankadan finansman sağlamayan KOBİ'ler faizli bankalardan finansman sağlayan KOBİ'lerden pozitif yönde farklılaşmaktadır.

Çalışmanın son bölümünde istatistiksel analiz sonuçları ve dünya genelinde müşareke uygulamasına dair veriler dikkate alınarak *dinamik ortaklık modeli* adı verilen bir model önerisi sunulmuştur. Dinamik ortaklık modeli finansman sorunu yaşayan KOBİ'lerle katılım bankaları arasında bir yıl veya daha az bir süreyi kapsayacak şekilde kısa vadeye odaklanan bir yapı öngörmektedir. Model ile banka açısından yönetilmesi zor olan ve daha büyük riskler içeren uzun vadeli ortaklıklardan ziyade kısa vadede gerçekleştirilecek ortaklıklara finansman sağlanacaktır. Böylece KOBİ'ler finansman ihtiyaçlarını giderirken aynı zamanda katılım bankaları borçlandırma temelli uygulamalar yerine gerçek ekonomik faaliyetleri finanse etmiş olacaktır. Dahası tasarruf sahipleri açısından daha kârlı yatırım fırsatları ortaya çıkmış olacaktır.

Modelin gerekçesini genel hatlarıyla, caizliği konusunda ittifak olan ve gerçek ekonomik faaliyetleri etkileme potansiyeli bulunan müşarekenin katılım bankalarınınca düşük düzeylerde uygulanması; başarılı bir şekilde uygulanması durumunda hem İslam ekonomisinin uygulanabilir olacağı hem de şeriata dayalı İslami finans fikrine katkı yapabileceği düşüncesi oluşturmaktadır. Modelin amacı ise KOBİ'lerin finansman sorunlarını kısa vadeli ortaklıklara odaklanarak çözmek ve bu sayede ekonomik gelişmeye katkıda bulunmak olarak özetlenebilir. Kısa vadeye odaklanma ve model kapsamında finansman sağlanacak KOBİ'lerle ilgili geçmiş bilgilerin gerekliliği dinamik ortaklık modelini girişim sermayesi (venture capital) uygulamasından ayırmaktadır. Kısa vadeli ortaklıklar, modeli dinamik bir yapıya kavuşturmaktadır. Çünkü katılım bankalarının uzun vadeli veya belirsiz süreli ortaklıklara sermaye aktarması finansal açıdan en azından şu anki yapıda zor görünmektedir. Bu zorluk ekonomik ve finansal istikrar sağlayamamış gelişmekte olan ülkeler açısından daha açıktır. Çünkü bu tür ülkelerde uzun vadeli projelerin gelişmiş ülkelere göre daha riskli olduğu söylenebilir.

Modelin uygulanmasında bir takım esaslar belirlenmiştir. Bu esasları şu şekilde özetlemek mümkündür: Başarılı girişimcilerle pilot uygulamalar yapmak, KOBİ'lerin özellikle çalışma sermayesi ihtiyaçlarını gidermek için kısa vadeye odaklanmak, katılım hesaplarında toplanan mevduatların toplandığı bölgelerde müşareke uygulamalarına dönüştürülmesine öncelik vermek, model için gerekli tasarrufları toplamak ve uygulamayı KOBİ'lere tanıtmak hususunda bilgilendirici tanıtım kampanyaları düzenlemek ve modeli katılım bankacılığı bünyesinde uygulamak. Dinamik ortaklık modelinin en azından kısa vadede sadece katılım bankacılığında uygulanabileceği varsayılmaktadır. Ancak model sadece katılım bankalarınınca uygulanabilecek bir model değildir. Bankacılık dışı finans kuruluşları sayesinde modelin uygulanması mümkündür ve bu durum ortaklık uygulamalarını yaygınlaştırabilir. Model yaygınlaşırsa müşareke havuzlarına daha çok tasarruf aktarılmasını tetikleyebilir. Ortaklıklara aktarılan tasarruflar da zenginliğin geniş bir alana yayılmasına katkı sunacaktır. Ayrıca bankacılık dışı finans kuruluşlarının belli sektörlerde uzmanlaşması sağlanırsa modeli uygulamak ve başarılı olmak daha mümkün hale gelebilir.

Kâr ve zarara katılımı esas alan dinamik ortaklık modelinin katılım bankaları ve KOBİ'lere doğrudan, bireysel tasarruf sahiplerine ve ülke ekonomilerine dolaylı olarak katkı sunacağı söylenebilir. Katılım bankaları ticari işletmeler olarak kurulduklarından onlardan vakıf veya dernek gibi sosyal kuruluşlar gibi davranmasını beklemek makul değildir. Ancak kâr motivasyonları ile beraber katılım bankalarını konvansiyonel bankalardan ayıran dini bir takım kurallar vardır ve faaliyetlerinin bu kurallara bağlı olarak belirlendiğini söylenebilir. Dolayısıyla fikhen, reel ekonomiye etkileri bakımından ve konvansiyonel bankacılığa benzetilme yönüyle eleştirilen araçların yerini alacak ortaklık uygulamaları katılım bankası faaliyetlerinin İslam ekonomisi ilkelerine uyumunu arttırabilir. Bu durum modelin katılım bankalarına ilk katkısı olarak değerlendirilmektedir. İslami bankacılıkta en çok kullanılan araçların başında murabaha gelmektedir. Ancak murabaha gibi uygulamalar aslında daha kârlı uygulamaları engelleyici bir sonuç da doğurmaktadır. Çünkü ekonomik istikrarın enflasyonist baskılar ve döviz kuru dalgalanmalarıyla bozulduğu dönemlerde sabit taksitli ve uzun vadeli murabaha uygulamalarının reel getiriye azalttığını söylemek mümkündür. Ortaklık uygulamaları ise murabahanın ortaya çıkardığı bu engelleyici durumu tersine çevirebilir. KOBİ'ler açısından bakılacak olursa dinamik ortaklık modelinin öncelikle genel anlamda KOBİ'lerin yaşadığı finansman bulma sorunlarının çözümüne katkı sunacağı ifade edilebilir. Finansman sorunlarının kısmen de olsa çözülmesi işletmelere önemli katkılar sunabilir. Atıl kapasiteyi kullanmak ve borçlanmanın getirdiği faiz maliyetinin ortadan kalkmasıyla fiyat ve rekabet avantajı elde etmek bu katkılara örnek olarak verilebilir.

Dinamik ortaklık modelinin muhtemel doğrudan katkılarının yanı sıra bireylere ve makro anlamda ekonomiye katkı sunması beklenmektedir. Model başarıyla uygulandıkça ve çeşitli tanıtıcı faaliyetlerle bireyler bilgilendirildikçe bireysel tasarrufların katılım bankalarına yönelmesi beklenebilir. Bu durum hem faiz yasağına inanmış Müslüman bireylerin hem de rasyonel davrandığı varsayılan bireylerin tasarruflarını müşareke havuzuna aktarmalarını ve dolayısıyla kazanç elde etmelerini sağlayabilir. Böylece servetin tabana yayılması ile oluşacak yeni tasarrufların tekrar sisteme aktarılması sağlanmış olacaktır. Diğer taraftan ortaklıklar yoluyla finansman sorunları çözülen KOBİ'ler eliyle istihdam olumlu yönde etkilenecektir. İstihdam artışı da işsizlik oranlarının düşmesine neden olacaktır. Ayrıca borçlanma faizine katlanmak zorunda olmayan KOBİ'lerin üreteceği ürün ve hizmetlerin fiyatlarının da

aşağı yönlü değişimi gibi olumlu etkiler beklenebilir. Bu da ülkelerin enflasyonun düşürülmesi hedefine olumlu yansiyacaktır. Son olarak model, kontrolsüz bir şekilde verilen kredilerin temerrüde düşmesiyle oluşan finansal krizlerin (örneğin 2008 mortgage krizi) önüne geçme potansiyeline de sahiptir. Çünkü ortaklık temelli uygulamalar bankaların daha disiplinli davranmasını gerektirecektir.

Dinamik ortaklık modelinin başarılı bir şekilde uygulanması için devlet desteği de önemli bir husustur. Bunun için İslami finans konusundaki siyasi yaklaşımlardan gerekli yasal düzenlemelere kadar birtakım unsurlar etkili olacaktır. Örneğin Türkiye’de İslami finans ile ilgili mevcut siyasi yaklaşımın devlet desteği konusunda avantajlı bir durum oluşturduğu söylenebilir. Diğer taraftan yasal düzenlemeler de modelin uygulanması ve başarısı için gereklidir. Çünkü kısa vadeli ortaklık kurulması konusunda ilgili kanunlarda değişiklikler gerekecektir. Hali hazırda kamu ihale kanunu kapsamındaki ortak girişimlere benzer bir yapının ticaret siciline tescil edilerek kurulmasını sağlayacak yasal düzenlemeler gereklidir. Ayrıca faize dayalı borçlanma durumunda ödenecek faizlerin vergi matrahından düşülmesi işletmeler açısından finansman sağlama kararlarını etkileyebilir. Bu noktada İslami finansın gelişmesine katkıda bulunmak adına kamu otoritesince faizin vergi matrahından düşülmesi gibi faizle borçlanmayı cazip kılan uygulamaların faizsiz finansman yöntemlerine entegre edilmesi İslami finans araçlarının tercih edilmesini kolaylaştıracaktır. Modelin katılım bankalarınca başarılı bir şekilde uygulanması sonucu bu bankalara merkez bankalarınca faizsiz borç verilmesi de model için gerekli sermayeyi arttırıcı bir etki yapabilecektir.

Bu çalışmada önerilen dinamik ortaklık modeli kısa vadeli ortaklıkları öngörmesi bakımından uzun vadeli projeleri kapsayan mevcut uygulamalardan ayrılmaktadır. Ayrıca tespit edilebildiği kadarıyla İslami finans literatüründe müşarekenin kısa vadeli ortaklıklar şeklinde uygulanmasına dönük bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Diğer taraftan kısa vadeli ortaklıkların uygulanıp uygulanamayacağına dair KOBİ algısının TRB1 bölgesindeki işletmeleri kapsayacak şekilde incelenmesi çalışmanın sınırlılıklarından biridir. Ayrıca modelin test edilmemiş olması da diğer bir sınırlılıktır.

Bu çalışma ile İslam’ın ekonomik alandaki tekliflerini kurumsallaştıracak uygulamaların geliştirilmesine küçük de olsa bir katkı sunulmaya çalışılmıştır. Faizsiz

bir yöntemle elde edilen finansman ile üretim yapılan ve yine üretilen ürünlerin faizsiz yöntemlerle ticaretinin yapıldığı bir ekonomik yapının İslami bir tabirle *bereketli* olacağı beklenebilir. Böyle bir yapının kurulması en azından kısa vadede İslami finans ilkelerine dayanan katılım bankacılığı uygulamalarının geliştirilmesine bağlıdır. Sonuç olarak Müslüman olsun veya olmasın rasyonel hareket ettiği varsayılan bireyleri, katılım bankası ortaklarını ve KOBİ sahiplerini rasyonel gerekçelerle ikna etmek için dinamik ortaklık modeli fırsatlar sunabilir.

KAYNAKÇA

- AAOIFI, (2015), AAOIFI Standarts, Erişim Tarihi: 02.02.2021, <http://aaoifi.com/e-standards/?lang=en#>.
- Abbasi, Waseem Ahmed, Wang, Zongrun & Abbasi, Danish Ahmed, (2017), "Potential Sources of Financing for Small and Medium Enterprises (SMEs) and Role of Government in Supporting SMEs", *Journal of Small Business and Entrepreneurship Development*, 5 (2), p. 39-47.
- Abduh, Muhamad, and Omar, Mohd Azmi, (2012), "Islamic Banking and Economic Growth: The Indonesian Experience", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5 (1), p. 35-47.
- Abedifar, Pejman, Philip Molyneux, and Amine Tarazi, (2013), "Risk in Islamic banking" *Review of Finance*, 17 (6), p. 2035-2096.
- Abid, Mahmood Muhammad, (2014), "Critical Analysis of Some of The Major Internal Hindrance Factors in The Application of Musharakah Financing by The Islamic Banks", *International Journal of Education and Research*, 2 (9), p. 125-142.
- Acar, Cem S. ve etiner, Mge, (2021), "KOBİ'lerin Finansman Sorunları ve özüm Önerileri", *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 7 (3), s. 23-36.
- Afkar, Taudlikhul, (2018), "Influence Analysis of Non Performing Financing By Profit-Loss", *AKRUAL: Jurnal Akuntansi*, 10 (1), p. 1-14.
- Ahmad, Habib, (2009), "Financial Crisis: Risks and Lessons for Islamic Finance", *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 1 (1), p. 7-32.
- Ahmed, Habib, (2011), "Maqasıd Al-Sharia andt Islamic Financial Products: A Framework for Assesment", *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 3 (1), p. 149-160.
- Ajaz, Ahmet Khan, (2008), *Islamic Microfinance Theory, Policy and Practice*, 1st ed., Birmingham, Islamic Relief Worldwide.
- Akbulut, Yavuz, (2010), *Sosyal Bilimlerde SPSS Uygulamaları*, 1. Baskı, İstanbul, İdeal Kültür Yayıncılık.

- Akkaş, Ramazan, (2003), “Finansal Yönetim”, *Girişimciler İçin İşletme Yönetimi*, , 1. Baskı, içinde, (s. 221-246). Ankara, Gazi Kitabevi.
- Aksak, Ercüment ve Asutay, Mehmet, (2015), “The Maqasid and the Empirics: Has Islamic Finance Fulfilled Its Promise?”, *Islamic Finance: Political Economy, Values and Innovation*, p. 187-219.
- Aktaran Kumaş, Mehmet S., (2007), “Faizsiz Bir Finans Yöntemi Olarak Venture Capital Sistemi ve İslam Bankacılığı ile Mukayesesi”, *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 16 (1), s. 279-298.
- Aktaran Yesuf, Abdurrahman Jemal, (2017), "Sudan'da İslam İktisadı ve Finansının Genel Durumu", *İKAM Araştırma Raporları*, Rapor No: 4.
- Aktepe, İshak Emin, (2019), “Teori ve Uygulama Açısından İslam ve Finans”, (Ed. Necmettin Kızılkaya), *Geçmişten Günümüze Finansman Yöntemi Olarak Ortaklık: Mudarebe ve Müşareke Örnekleri*, 1. Baskı, içinde (s. 193-218), İstanbul, İSAR Yayınları.
- Aktürk, Oktay, (2013), *İmalat Sanayiindeki KOBİ'lerin Sorunları ve 2008 Küresel Krizden Etkilenme Düzeyleri Üzerine Bir Araştırma: Kırşehir İli Örneği*, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.
- Akyüz, Kadri Cemil, (2020), “İstanbul İkitelli Organize Sanayi Bölgesinde Yer Alan Arman Ürünleri Sanayi İşletmelerin Finansman Sorunları ve Çözüm Önerileri”, *Artvin Çoruh Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi*, 21 (2), s. 244-250.
- Albaraka Türk, (2021), *Tedarikçi Finansmanı*, Erişim Tarihi: 01.08.2021 <https://www.albaraka.com.tr/tr/ticari-ve-kurumsal/finansmanlar/ticari-nakdi-finansman/tedarikci-finansmani>.
- Albayrak, R. Ahmet, (2019), "Teori ve Uygulama Açısından İslam ve Finans", (Ed. Necmettin Kızılkaya), *Tarihi Gelişim Sürecinde Katılım Bankacılığı Modeli ve Paydaş Sorumlulukları*, 1. Baskı, içinde (s. 49-73), İstanbul, İSAR Yayınları.

- Ali, Muhammed Aqib, (2016), "Musharaka: Perceptions & Importance", *International Conference on Business, Economics, Socio-Culture & Tourism*, p. 45-54.
- Alrifai, Tariq, (2017), *İslami Finans ve Yeni Finansal Sistem*, 1. Baskı, Ankara, Buzdağı Yayınevi.
- Altunışık, Remzi, Coşkun, Recai, Bayraktaroğlu, Serkan ve Yıldırım, Ergin, (2012), *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı*, 7. Baskı, Sakarya, Sakarya Kitapevi.
- Ariff, Mohamed, (2017), "Islamic Banking in Malaysia: The Changing Landscape", *Institutions and Economies*, 9 (2), p. 1-13.
- Armağan, Servet, (2005), *İslam Ekonomisi*, 1. Baskı, İstanbul, Gündönümü Yayınları.
- Asutay, Mehmet, (2007), "A Political Economy Approach to Islamic Economics: Systemic Understanding for an Alternative Economic System", *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1 (2), p. 3-18.
- Asutay, Mehmet, (2012), "Conceptualising and Locating the Social Failure of Islamic Finance", *Asian and African Area Studies*, 11 (2), p. 93-113.
- Atar, Abdulkadir, (2017), "Başlangıcından Günümüze Dünyada ve Türkiye’de İslami Bankacılığın Genel Durumu", *Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları Dergisi*, 6 (4), s. 1029-1062.
- Atay, Mehmet, (2012), "KOBİ’lerin Türkiye’de Bankalarla Yaşadığı Finansal Sorunlar ve Çözüm Önerileri", *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 3 (6), s. 1-7.
- Avdan, Hakan, (2010), *Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Finansmanında Kredi Garanti Sistemi ve Bir Uygulama*, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- Aydın, Alev Dilek ve Çavdar, Şeyma Çalışkan, (2018), "Firma Optimal Sermaye Yapısının Belirlenmesi: Borsa İstanbul (BIST) 100 Endeksi Finans Dışı Firmaları Üzerine Ampirik Bir Çalışma", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32 (3), s. 845-852.

- Aykaç, Mustafa, Parlak, Zeki, Özdemir, Süleyman, (2009), *Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Arttırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler*, 1. Baskı, İstanbul, İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Aytürk, Yusuf, ve Yanık, Serhat, (2015), "Çalışma Sermayesi Yönetimi Türkiye'deki KOBİ'lerde Kârlılığı Nasıl Etkiler", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (68), s. 157-168.
- Azid, Toseef ve Al Rawashdeh, Osman Hussain, (2017), "İslam İktisadında Sosyal Adalet", (Ed. Lütfi Sunar), *Toplumsal Adalet, Piyasa ve Devlete İslami Bir Bakış*, , 1. Baskı, içinde (s. 1-22), İstanbul, İktisat Yayınları.
- Bacha, Obiyathulla I., (2004), "Dual Banking Systems and Interest Rate Risk for Islamic Banks.", *MPRA*, Paper No. 12763, 1-37.
- Bal, Faruk, (2015), *Arap Yarımadasında Ticâret: Hz. Peygamber ve Dört Halife Dönemi*, 1. Baskı, İstanbul, Beka Yayıncılık.
- Bashir, Abdel-Hameed M., (2001), "Assessing the Performance of Islamic Banks: Some Evidence from the Middle East", *Topics in Middle Eastern and North African Economies* 3, Middle East Economic Association and Loyola University, Chicago.
- Bayındır, Servet, (2015), *Fıkhi ve İktisadi Açından İslami Finans-II (Para ve Sermaye Piyasaları)*, 1. Baskı, İstanbul, Süleymaniye Vakfı Yayınları.
- BDDK, (Aralık 2021), *Aylık Bankacılık Sektörü Verileri (Temel Gösterim)*, Erişim Tarihi: 10.01.2022, www.bddk.gov.tr.
- BDDK, *Türk Bankacılık Sektörü Temel Göstergeleri 2020*, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, İstanbul 2020.
- Beck, Thorsten, Demirgüç-Kunt, Asli & Maksimovic, Vojislav, (2008), "Financing Patterns Around the World: Are Small Firms Different?", *Journal of Financial Economics*, 89 (3), p. 467-487.
- Ben Jedidia, Khoutem, (2017), "İslam İktisadında Sosyal Adalet" (Ed. Lütfi Sunar), *İslami Bankalar Toplumsal Adaleti Nasıl Sağlar?*, 1. Baskı, içinde (s. 95-116), İstanbul, İktisat Yayınları.

- Benligiray, S. ve Demirci, U. (2019), “Örgütsel Sosyalleşme ile Örgütsel Vatandaşlık Davranışı İlişkisine Teorik Eğitimin Etkisi”, *Uluslararası Türk Kültür Coğrafyasında Sosyal Bilimler Dergisi (TURKSOSBİLDER)*, 4 (1), s. 76-98.
- BNM, (Temmuz 2021), *Islamic Banking System: Financing by Concept*, Bank Negara Malaysia, Erişim Tarihi: 20.11.2021, <https://www.bnm.gov.my/documents/20124/5387554/1.18.2.xls>.
- Buhari, Ebû Abdullah Muhammed b. İsmâîl, (2004), *Sahih-i Buhari ve Tercemesi*, (Çev. Mehmet Sofoğlu), İstanbul, Ötüken Neşriyat.
- Bursal, Murat, (2017), *SPSS İle Temel Veri Analizleri*, 1.Baskı, Ankara, Anı Yayıncılık.
- Büyüköztürk, Ş. (2019), *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı İstatistik, Araştırma Deseni, SPSS Uygulamaları ve Yorum*, 24. Baskı, Ankara, Pegem Akademi Yayınları
- Can, Abdullah, (2018), *SPSS İle Bilimsel Araştırma Sürecinde Nicel Veri Analizi*, 6. Baskı, Ankara, PEGEM Akademi Yayıncılık.
- Cattelan, Valentino, (2017), "İslam İktisadında Sosyal Adalet", (Ed. Lütfi Sunar), *İslam'da Sözleşmeli Özgürlük, Piyasa Ekonomisi ve Sosyal Adalet: Tanrı ve İnsanın Temsiliyet İlişkisindeki Görünmez El*, , 1. Baskı, içinde (s. 23-51), İstanbul, İktisat Yayınları.
- CBOS, (2018), *Annual Report 2018*, Erişim Tarihi: 22.02.2022, <https://cbos.gov.sd/en/content/annual-report-2018>.
- Cebeci, İsmail, (2019), "Teori ve Uygulama Açısından İslam ve Finans", (Ed. Necmettin Kızılkaya), *Katılım Bankacılığında Fon Kullanırma Yöntemi Olarak Murabaha*, 1. Baskı, içinde (s. 121-145), İstanbul, İSAR Yayınları.
- Ceylan, Ali ve Korkmaz, Turhan, (2018), *İşletmelerde Finansal Yönetim*, 16. Baskı, Bursa, Ekin Yayıncılık.
- Ceylan, Handan Sema, (24 Ağustos 2020), *Doğan'ın Yatırım Bankası 2021'de Açılacak*, Erişim Tarihi:02.10.2020, <https://www.dunya.com/sirketler/doganin-yatirim-bankasi-2021de-acilacak-haberi-478915>.

- Chapra, M. Umer, (2017), "Ribayı Anlamak: İslam İktisadında Faiz", (Ed. Abdulkader Thomas), *İslam Faizi Neden Yasaklamıştır*, 1. Baskı, içinde (s. 159-185), İstanbul, İSAR Yayınları.
- Chapra, M. Umer, (2018), *İktisadi Tehditler ve İslam*, (Çev. Gülnihal Kafa), İstanbul, İktisat Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 1992).
- Chapra, M. Umer, (2018), *İslam İktisadında Ahlak ve Adalet*, (Çev. Mehmet Saraç vd.), İstanbul, İSİFAM Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 2016).
- Chapra, M. Umer, (2019), *Adil Bir Para Sistemine Doğru*, (Çev. Ömer Faruk Tekdoğan), İstanbul, İktisat Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 1985).
- Chemodanova, Olga & Grib, Greb, (2017), Problems of Development of Small and Medium Enterprise (SME) in Russia and Methods of Solving Them, *Adv. Econ. Bus. Manag. Res*, 32, p. 45-48.
- Christian Masiak, Joern H. Block, Alexandra Moritz, Frank Lang & Kraemer-Eis, Helmut, (2019), "How do micro firms differ in their financing patterns from larger SMEs?", *Venture Capital*, 21 (4), p. 301-325.
- Clark, D., (07.7.2021), *Number of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) in the European Union (EU27) from 2008 to 2021*, Erişim Tarihi: 04.11.2021, <https://www.statista.com/statistics/878412/number-of-smes-in-europe-by-size/>
- Cortina, Jose M., (1993), "What Is Coefficient Alpha? An Examination of Theory and Applications", *Journal of Applied Psychology*, 78 (1), p. 98-104.
- Cronbach, Lee J., (1951), "Coefficient Alpha And The Internal Structure Of Tests", *Psychometrika*, 16 (3), p. 297-334.
- Çeker, Orhan, (2020), *Fıkıh Dersleri*, 11. Baskı, Konya, Tekin Kitapevi.
- Çelik, Adnan, Akgemici, Tahir ve Şimşek, M. Şerif, (2013), *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*, 1. Baskı, Ankara, Gazi Kitabevi.
- Dar, Humayon A. ve Presley, John R., (2000), "Lack of Profit Loss Sharing in Islamic Banking: Management and Control Imbalances", *International Journal of Islamic Financial Services*, 2 (2), p. 3-18.

- Davis, Steven, (1994), *Mükemmel Bankacılık*, 1. Baskı, (Çev. Azer Önel), Ankara, İş Bankası Kültür Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 1985).
- DeLorenzo, Yusuf Talal, (2017), "Ribayı Anlamak: İslam İktisadında Faiz", (Ed. Abdulkader Thomas), *Ribayı Anlamaya Giriş*, 1. Baskı, içinde (s. 1-16), İstanbul, İSAR Yayınları.
- DeVellis, Robert F., (2021), *Ölçek Geliştirme: Kuram ve Uygulamalar*, (Çev. Tarık Totan), Ankara, Nobel Yayıncılık, (Orjinal çalışma basım tarihi 2012).
- Doğan, Mesut, (2013), "Katılım ve Geleneksel Bankaların Finansal Performanslarının Karşılaştırılması: Türkiye Örneği", *Journal of Accounting & Finance*, (58), s. 175-188.
- Döndüren, Hamdi, (2019), "Teori ve Uygulama Açısından İslam ve Finans", (Ed. Necmettin Kızılkaya), *Katılım Bankacılığında Fon Kullanırma Yöntemi Olarak İcâre*, 1. Baskı, içinde (s. 147-168), İstanbul, İSAR Yayınları.
- Drucker, Peter F., (2000), *Yeni Gerçekler: Devlet ve Politika Alanında, Ekonomi Bilimi ve İş Dünyasında, Toplumda ve Dünya Görüşünde*, (Çev. Birtane Karanakçı), Ankara, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 1989).
- Dubai Islamic Bank, (10.03.2021), *Our History*, Erişim Tarihi: 10.03.2021, <https://www.dib.ae/about-us/our-history>.
- Duri, Abdulaziz, (2014), *İslam İktisat Tarihine Giriş*, (Çev. Sabri Orman), İstanbul, İnsan Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 1968).
- Dursun, Adem ve Ayriçay, Yücel, (2012), "Çalışma Sermayesi-Kârlılık İlişkisinin İMKB Örneğinde 1996-2005 Dönemi Analizi", *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 26 (3-4), s. 199-214.
- Ebu Davud, Süleyman b. Eş'as Es-Sicistani, (2017), *Sünen-i Ebu Davud*, (Çev. Ahmet Necati Yeniçel ve Hüseyin Kayapınar), Cilt No: 12, İstanbul, Şamil Yayıncılık.
- Effendi, Jaenal, and Pratiwi, Anggita Aulia, (2017), "Factors Affecting The Repayment Rate of Musharaka Financing On Micro Enterprises: Case Study

- of BMT Al Munawwarah, South Tangerang”, *Ahkam Journal Ilmu Syariah*, 17 (2), p. 321-334.
- El Cevziyye, İbn Kayyim, (2013), *İ'lamü'l Muvakki'in*, (Çev. Pehlül Düzenli), İstanbul, Pınar Yayınları.
- El Diwany, Tarek, (2011), *Faiz Sorunu*, (Çev. Mehmet Saraç), İstanbul, İz Yayıncılık, (Orjinal çalışma basım tarihi 2003).
- El Gamal, Mahmoud Amin, (2000), *A Basic Guide to Contemporary Islamic Banking and Finance*, Vol (1), Houston, TX: Rice University.
- El Karadaği, Ali Muhyiddin, (1997), “I. İslam Ticâret Hukukunun Günümüz Meseleleri Kongresi”, (Ed. Mehmet Bayyigit), *İslam'a Göre Finans ve Borsa*, 1. Baskı, içinde (s. 244-256), Konya, KOMBAD Yayınları.
- Emeç, Ömer, (2020), *Yeni Dünya ve Yeni Finans: Ortaklık Temelli Finansman ve Katılım Bankaları*, 1. Baskı, İstanbul, Albaraka Yayınları.
- En-Nedvi, Ebu'l Hasen, (2020), “Müslümanların Gerilemesiyle Dünya Neler Kaybetti”, Çev.yusuf Karaca), İstanbul, Bilimevi Yayıncılık, (Orjinal çalışma basım tarihi 1950).
- Ercan, Ilker, Yazici, Berna, Sigirli, Deniz, Ediz, Bulent ve Kan, Ismet (2007), "Examining Cronbach Alpha, Theta, Omega Reliability Coefficients According to Sample Size", *Journal of Modern Applied Statistical Methods*, 6 (1), p. 291-303.
- Erdoğan, Muammer, (2011), *Finansal Yönetim*, 2. Baskı, Erzurum, Aktif Yayınevi.
- Ergeç, Etem H., Kaytancı, Bengül G. ve Toprak, Metin, (2014), “Katılım Bankası Müşterilerinin Bankacılık Sistemi Kullanım Tercihleri: Mevduat Bankaları İçin İslami Bankacılık Penceresi”, *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 16 (2), s. 53-90.
- European Commission, (2016), User Guide to the SME Definition, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/new-sme-definition-user-guide-and-model-declaration>, Erişim tarihi: 10.10.2020.

- Facundo, Abraham ve Sergio, L. Schmukler, (2017), "Addressing the SME Finance Problem", *World Bank Research and Policy Briefs*, (120333).
- Farooq, Mohammad Omar, (2007), "Partnership, Equity-Financing and Islamic Finance: Whither, Profit-Loss Sharing?", *Review of Islamic Economics*, 11 (Special Issue), p. 67-88.
- Farooq, Muhammad & Ahmed, Mufti Muhammad Mushtaq, (2013), "Musharakah Financing: Experience of Pakistani Banks", *World Applied Sciences Journal*, 21 (2), p. 181-189.
- Furkani, Hafas and Mulyany, Ratna, (2009), "Islamic Banking and Economic Growth: Empirical Evidence from Malaysia", *Journal of Economic Cooperation and Development*, 30 (2), p. 59-74.
- Gedikli, Ayfer ve Erdoğan, Seyfettin, (2019), "Malezya'da İslami Finans ve İslami Bankacılık Uygulamaları Üzerine Bir İnceleme", *Bilimname*, 38 (2), s. 251-287.
- George, Darren & Mallery, Paul, (2019), *SPSS for Windows Step By Step: A Simple Guide and Reference*, Fifteen Ed., New York, Taylor & Francis.
- Gorondutse, Abdullahi Hassan, Ali, Rahima Abass, Abubakar, A., Naalah, Muhammad Nura Ibrahim, (2017), "The Effect of Working Capital Management on SMEs Profitability in Malasia", *Polish Journal of Management Studies*, 16 (2), p. 99-109.
- Gözübenli, Beşir, (2010), *Şirket*, Erişim Tarihi: 15.02.2021, <https://islamansiklopedisi.org.tr/sirket>
- Güvendi Ocak, Hande, (2013), *Türkiyede Kredilendirme Politikaları, Basel Uygulamalarının Türk Bankacılık Sektörü ve KOBİ'ler Üzerindeki Etkileri*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul.
- Güzel, Ahu, (2013), *İşletme Finansmanı*, 2. Baskı, İzmir, İlya İzmir Yayınevi.
- Habergetiren, Ömer Faruk, (2015), *İslam Hukuku'nda Sermaye ve Sermaye Hareketleri*, 1. Baskı, İstanbul, Kitabı Yayınları.

- Hall, Graham C., Hutchinson, Patrick J. and Michaelas, Nicos, (2004), “Determinants of the Capital Structures of European SMEs” *Journal of Business Finance & Accounting*, 31 (5-6), p. 711-728.
- Hallaq, Wael B., (2019), *İmkânsız Devlet: Modern Çağda Bir İslam Devleti Niçin Mümkün Değil*, İstanbul, Babil Kitap, (Orjinal çalışma basım tarihi 2003).
- Hasanuzzaman, S. M., (2017), *İslam İktisadının Fikhi İlkeleri*, (Çev. Hamdi Çilingir), İstanbul, İktisat Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 2007).
- Hernandez, Hugo, (2021), Testing for Normality: What is the Best Method? *ForsChem Research*, 6 (2021-5), p. 1-38.
- Högerle, Bernadettea, Charifzadeh, Michelb, Ferencz, Marleneb & Kostin Konstantin B., (2020), The Development of Working Capital Management and Its Impact on Profitability and Shareholder Value: Evidence from Germany, *Strategic Management*, 25 (2), p. 27-39.
- ICD, (2020), Islamic Finance Development Report, *icd-ps.org*, 20.08.2021, https://icdps.org/uploads/files/ICD-Refinitiv%20IFDI%20Report%2020201607502893_2100.pdf.
- IFN, (2021), Islamic Finance News Annual Guide, <https://www.islamicfinancenews.com>, 22.11.2021, <file:///C:/Users/ugur.coban/Downloads/IFN-Guide-2021-1.pdf-1.pdf>
- IFSB, (2020), *Data by Country (Islamic Banking)*, Erişim tarihi: 03.03.2021, <https://www.ifsb.org>.
- Ingaldi, Manuela & Ulewicz, Robert, (2020), “Problems with the Implementation of Industry 4.0 in Enterprises from the SME Sector”, *Sustainability*, 12 (1), p. 2-18.
- International Monetary Fund (IMF), (1998), *imf.org*, 05.05.2021, https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/~media/Websites/IMF/imported-flagship-issues/external/pubs/ft/weo/weo0598/pdf/_0598ch4pdf.ashx.

- Iqbal, Nadeem, Haider, Najeeb, Akhtar, Muhammad Ramzan & Sumia, Hafiz Abdul Karim, (2014), "Musharaka financing for poverty alleviation in Pakistan", *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, 26, p. 71-81.
- Iqbal, Nadeem, Haider, Najeeb, Akhtar, Muhammed R., & Karim, Sumia H. A., (2015), "Musharka Financing For Poverty Alleviation in Pakistan", *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, (26), p. 71-81.
- Islam, Tanweer U., (2019), "Ranking of Normality Tests: An Appraisal Through Skewed Alternative Space", *Symmetry*, 11 (7), p. 1-14.
- İbn Kudame, (2015), *El Muğni*, (Çev. A. Alparslan Tunçer), İstanbul, Ravza Yayıncılık.
- İbn Mâce, Ebû Abdillâh Muhammed b. Yezîd Mâce el-Kazvînî, (2018), *Sünen-i İbni Mâce*, (Çev. Haydar Hatipoğlu), İstanbul, Kahraman Yayınları.
- İbn Rüşd, (2015), *Bidayet'ül Müctehid ve Nihayet'ül Muktesid*, (Çev. Ahmed Meylani), İstanbul, Ensar Yayınları.
- İbn Teymiyye, (2001), *Bir İslam kurumu Olarak Hisbe*, (Çev. Vecdi Akyüz), İstanbul, İnsan Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi yok).
- İbni Rüşd, (2015), *Bidayet'ül Müctehid ve Nihayet'ül Muktesid*, İstanbul, Ensar Yayınları.
- İŞKUR, (2020), *İşgücü Piyasası İl Raporları*, Erişim Tarihi: 10.03.2020, <https://media.iskur.gov.tr/45148/bingol.pdf>.
- İŞKUR, (2020), *İşgücü Piyasası İl Raporları*, Erişim Tarihi: 10.03.2020, <https://media.iskur.gov.tr/45160/elazig.pdf>.
- İŞKUR, (2020), *İşgücü Piyasası İl Raporları*, Erişim Tarihi: 10.03.2020, <https://media.iskur.gov.tr/45186/malatya.pdf>.
- İŞKUR, (2020), *İşgücü Piyasası İl Raporları*, Erişim Tarihi: 10.03.2020, <https://media.iskur.gov.tr/45207/tunceli.pdf>.

- İŞKUR, (2020), *İşgücü Piyasası Raporları*, Erişim Tarihi: 10.03.2020, <https://www.iskur.gov.tr/kurumsal-bilgi/raporlar/#macro-mediaList-folder-88992>.
- Kalaycı, İrfan, (2013), "Katılım Bankacılığı: Mali Kesimde Nasıl Bir Seçenek", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, (9) 19, s. 51-74.
- Kallek, Cengiz, (2018), *Sosyal Servet: İslam'da Yönetim-Piyasa İlişkisi*, 2. Baskı, İstanbul, Klasik Yayınları.
- Karakoç, Sezai, (2016), *İslam Toplumunun Ekonomik Strüktürü*, 16. Baskı, İstanbul, Diriliş Yayınları.
- Karaman, Hayrettin, (2019), "Teori ve Uygulama Açısından İslam ve Finans", (Ed. Necmettin Kızılkaya), *Dünden Yarına İslami Finans: Beklentiler ve Öneriler*, 1. Baskı, içinde (s. 13-25), İstanbul, İSAR Yayınları.
- Kassim, Salina, (2016), "Islamic finance And Economic Growth: The Malaysian Experience", *Global Finance Journal*, 30, p. 66-76.
- Kaya, Ali, (2007), *Bilişim ve İletişim Işığında Girişimcilik ve KOBİ Yönetimi*, 2. Baskı, Konya, Eğitim Kitabevi.
- KGF, (2021), *Ürünlerimiz*, Erişim Tarihi: 18.08.2021, <https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/>.
- Khalil, Emad H. ve Thomas, Abdulkader, (2017), "Ribayı Anlamak: İslam İktisadında Faiz" (Ed. Abdulkader Thomas), *Riba Hakkında Mıdır'daki Modern Tartışma*", 1. Baskı, içinde (s.118-158), İstanbul, İSAR Yayınları.
- Khan, Ajaz Ahmed, (2008), *Islamic Microfinance: Theory, Policy and Practice*, 1 st Edit, Birmingham, Islamic Relief Worldwide.
- Khan, Muhammad Akram, (2017), *İslam İktisadına Giriş*, (Çev. Gökhan Umut), İstanbul, İktisat Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 1994).
- Kılıç, Ethem ve Türkan, Yavuz, (2021), "Katılım Bankaları İsminin "İslami Bankalar" Olarak Değiştirilmesinin Toplumsal Algı Üzerine Etkisi, TRB1 Bölgesi Üzerine Bir Uygulama Çalışması" *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi* , 4 (2), s.153-168.

- Kızılkaya, Necmettin, (Ed.), (2019), *Teori ve Uygulama Açısından İslam ve Finans*, İstanbul, İSAR Yayınları.
- Kim, Hae-Young, (2013), "Statistical Notes for Clinical Researchers: Assessing Normal Distribution (2) Using Skewness and Kurtosis", *Restorative Dentistry & Endodontics*, 38 (1), p. 52–54.
- Kocak, Cem, Egrioglu, Erol, Yolcu, Ufuk & Aladag, Cagdas Hakan, (2014), "Computing Cronbach Alpha Reliability Coefficient for Fuzzy Survey Data", *American Journal of Intelligent*, 4 (5), p. 204-213.
- Korkut, Cem ve Kar, Muhsin, (2018), "Humanitarian Finance and Values", *MPRA Paper No:88945*, p. 179-197.
- Köse, Saffet, (2018), "İslam İktisadında Bir Finans Kaynağı/Aracı Olarak Ortaklık", *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi*, 16 (32), s. 1-24.
- Krugman, Paul, (2019), *Bunalım Ekonomisinin Geri Dönüşü ve Küresel Kriz*, 8. Baskı, İstanbul, Literatür Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 1999).
- Kutlu, Mesut, Karamustafa, Osman, (2019), "Katılım Bankalarının Ekonomik Büyümede Rolü: Mevduat Bankaları ile Karşılaştırmalı Bir Analiz", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11 (4), s. 3025-3034.
- Kuveyt Türk, (2021), *Proje Finansmanı*, Erişim Tarihi: 01.08.2021, <https://www.kuveytturk.com.tr/ticari/proje-finansmani>.
- Kuveyt Türk, (2021), *Tedarikçi Finansmanı*, Erişim Tarihi: 01.08.2021, <https://www.kuveytturk.com.tr/kobi/finansman-urunleri/nakdi-finansman/tedarikci-finansmani>.
- Loghod, Hadeel Abu, (2010), "Do Islamic Banks Perform Better Than Conventional Banks? Evidence from Gulf Cooperation Council Countries", *Journal of Management*, 7 (3), p. 56-72.
- Maden, Selen Işık, Dulupçu, Murat Ali ve Sungur, Onur, (2014), "Kobi Desteklerinin İstihdam Büyümesine Etkisi: Isparta ve Burdur Örneği", *Journal Of Entrepreneurship & Development/Girisimcilik Ve Kalkinma Dergisi*, 9 (1), s. 95-124.

- Majid, M. Shabri Abd., (2016), "Dynamic Interactions Between the Islamic Stock Prices and Macroeconomic Variables: Evidence from Malaysia", *DLSU Business & Economics Review*, 26 (1), p. 92-100.
- Mannan, Muhammad Aref (1990), *Developing a System of Financial Instruments*, 1st Ed., Jeddah, Islamic Research And Trainig Institute & Islamic Development Bank.
- Mateev, Miroslav, Poutziouris, Panikkos & Ivanov, Konstantin, (2013), "On the Determinants of SME Capital Structure in Central and Eastern Europe: A Dynamic Panel Analysis", *Research in International Business*, 27 (1), p. 28-51.
- Matore, Ewan Mohd, Khairani, Ahmad Zamri, (2020), "The Pattern of Skewness and Kurtosis Using Mean Score and Logit in Measuring Adversity Quotient (AQ) for Normality Testing", *International Journal of Future Generation Communication and Network*, 13 (1), p. 688-702.
- Mergaliyev, Arman, Asutay, Mehmet, Avdukic, Alija. & Karbhari, Yusuf, (2019), "Higher Ethical Objective (Maqasid al-Shari'ah) Augmented Framework for Islamic Banks: Assessing Ethical Performance and Exploring Its Determinants", *Journal of Business Ethics*, 170, p. 797-834.
- Mevdudi, Ebu'l Ala, (2016), *İslam Ekonomisinin Temel İlkeleri*, 2. Baskı, İstanbul, Çıra Yayınları.
- Moriguchi, Takao, Khattak, Mudeer Ahmed, Farhan, Mohammad, Firdaus, Mohamad, Worasutr, Asas, Andi, Lokman Hakim, Fikry, Musthafa & Muneeza, Aishath, (2016), "Contemporary Practices of Musharakah in Financial Transactions", *International Journal of Management and Applied Research*, 3 (2), p. 65-76.
- Mostafa, El Hachloufi, Abdenbi, Elmarzouki & Widiane, Kamili, (2016), "Modelling and Assessment of Product Musharaka Islamic Financial Risk", *Journal of Applied Finance & Banking*, 6 (3), p. 157-167.
- Mund, Chandra Sekhar, (2020), "Problems of MSME Finance in India and Role of Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises (CGTMSE)", *IOSR Journal of Economics and Finance*, 11 (4), p. 1-6.

- Müftüoğlu, Tamer M., (1997), *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Sorunlar, Öneriler*, 2. Baskı, İstanbul, İstanbul Ticâret Odası Yayınları.
- Müslim b. Haccâc, (1968), *Sahih-i Müslim*, (Çev. Ahmed Davudoğlu), İstanbul, Sönmez Neşriyat.
- OECD, (2005), *SME and Entrepreneurship Outlook*.
- Onwuegbuzie, Anthony J. & Collins, Kathleen M. T., (2007), “A Typology of Mixed Methods Sampling Designs in Social Science Research”, *Qualitative Report*, 12 (2), p. 281-316.
- Orman, Sabri, (2016), *İktisat, Tarih ve Toplum*, 4. Baskı, İstanbul, Küre Yayınları.
- Özdemir, Mücahit ve Aslan, Hakan, *Türkiye’de İslami Finansın Dönüşümünün Ekonomi Politikası* (Rapor No: 85), Siyaset Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı, İstanbul, 2017.
- Özel, Mustafa, (1995), *Devlet ve Ekonomi*, 1. Baskı, İstanbul, İz Yayıncılık.
- Özkan, Nasıf ve Işıl, Gökhan, (2016), "İslami Bankalarda Kredi Riskini Belirleyen Faktörler: Panel Veri Analizi İle Türkiye’de Katılım Bankacılığı Üzerine Ampirik Bir Uygulama", *Maliye Finans Yazıları*, (105), s. 153-176.
- Öztürk, Salih, Apaydın, Bilge ve Tuğan, Gözde, (2015), “Bölgesel Kalkınmada KOBİ’lerin Rolü-Gaziantep İli Üzerine Bir Uygulama”, *Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (5), s. 28-46.
- Pallant, Julie, (2017), *SPSS Kullanma Klavuzu: SPSS İle Adım Adım Veri Analizi*, (Çev. Sibel Balcı ve Berat Ahi), Ankara, Anı Yayıncılık, (Orjinal çalışma basım tarihi 2002).
- Parlakkaya, Raif ve Çürük, Suna Akten, (2011), “Finansal Rasyoların Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasında Bir Tasnif Aracı Olarak Kullanımı: Türkiye Örneği”, *Ege Academic Review*, 11 (3), s. 397-405.
- Poyrak, Erkan, (2013), *Finansal Yönetim*, 2. Baskı, Bursa, Ekin Yayınevi.
- Rogoff, Kenneth, (1999), “International Institutions for Reducing Global Financial Instability”, *Journal of Economic Perspectives*, 4 (13), p. 21–46.

- Rupeika-Apoga, Ramona, (2014), "Financing in SMEs: Case of the Baltic States: Myth or Reality?", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 156, p. 513-517.
- Sakarya, Burçhan ve Kaya, Yasemin, (2013), "Katılım Bankaları Mevduat Bankalarından Farklı Mı Çalışıyor", *MPRA Paper*, 69196.
- Samad, Abdus, (2004), "Performance Of Interest-Free Islamic Banks V_{1s}-À-V_{1s} Interest-Based Conventional Banks Of Bahrain, *Journal of Economics and Management*, 12 (2), p. 1-15.
- Saraç, Mehmet, (2017), *Finans Teorisini Yeniden Düşünmek*, 1. Baskı, İstanbul, İktisat Yayıncılık.
- Schmidt, Holger, J., Mason, Roger, B., Bruwer, Juan-Pierré & Jonathan Aspelng, (2017), "Access to Finance Problems for Small Retail Businesses in South Africa: Comparative Views from Finance Seekers (Retailers) and Finance Providers (Banks)", *Banks and Bank Systems*, 12 (2), p. 20-30.
- Schumacher, E.F., (1999), *Hayırlı Ekonomi*, (Çev. Murat Çiftkaya), İstanbul, İz Yayıncılık, (Orjinal çalışma basım tarihi 1980).
- SDP, (April-June 2021), *Islamic Banking Bulletin*, State Bank of Pakistan, Erişim Tarihi: 08.10.2021, <https://www.sbp.org.pk/ibd/bulletin/2021/Jun.pdf>.
- Schinka, J. A., (2003), *Velicer W.F. Handbook Of Psychology*, Research Methods in Psychology, Second Edition, New Jersey, 2003.
- Sobol, Inova, (2016), "Development Of Islamic Banking", *Research Papers of Wrocław University of Economics*, (447), p. 168-177.
- Stiglitz, Joseph E., (2012), *Serbest Düşüş: Amerika, Serbest Piyasalar ve Dünya Ekonomisinin Düşüşü*, (Çev. Banu Özgün), İstanbul, Gündoğan Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 2010).
- Subky, Khairul H. M., Yuan, Liu J., Muzzammil, Muhammad A., Mokhtar, Zhafri F. & Faizrakhman, Ainaz, (2017), "The Implication of Musharakah Mutanaqisah in Malaysian Islamic Banking Arena: A Perspective on Legal Documentation", *International Journal of Management*, 4 (1), p. 17-30.

- Sutrisno, Sutrisno, (2016), "The Effect of Funding and Risk on Financing Decision: Empirical Study of Islamic Banks in Indonesia", *Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 10 (1), p. 115-134.
- Şimşek, M. Şerif ve Çelik, Adnan, (2019), *İşletme Bilimine Giriş*, 26. Baskı, Konya, Eğitim Yayınevi.
- Tabakoğlu, Ahmet, (2011), "İslâm İktisadı ve Modern Kapitalizm", *Sosyal Piyasa Ekonomisi ve İslâm'daki Algılanışı*, 1. Baskı (içinde 91-133), Ankara, Konrad-Adenauer-Stiftung Yayını.
- Tabash, Mosab I. & Dhankar, Raj S., (2014), "Islamic Finance and Economic Growth: An Empirical Evidence from United Arab Emirates (UAE)", *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking*, 3 (2), p. 1069-1085.
- TDİB Meali, (Erişim 05.10.2020), <https://kuran.diyamet.gov.tr/mushaf/kuran-meal-2/sad-suresi-38/ayet-24/kuran-yolu-meali-5>.
- Tekdoğan, Ömer Faruk ve Eraslan, Mehmet Tarık, (2017), "Sosyal Yardımlar İnsanların Çalışma İsteklerini Nasıl Etkilemektedir?", (Ed. Lütfi Sunar), *İslam İktisadında Sosyal Adalet*, içinde (s.170-195), İstanbul, İktisat Yayınları.
- Tennet, John, (2008), *Guide to Financial Managment*, 1st Ed., London, Profile Book.
- Terzi, Ahmet, (2013), "Katılım Bankacılığı: Kitaba Uymak mı, Kitabına Uydurmak mı?", *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (9), s. 55-76.
- TKBB, (2019), Katılım Bankaları 2019, <https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Bankalari-2019.pdf>.
- TKBB, (2019), Katılım Finans,, <https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Finans.pdf>.
- TKBB, (2022), *Sektör Bilgileri*, Erişim Tarihi: 24.02.2022, <https://tkbb.org.tr/banka-bilgileri?page=3>.
- TKBB, *2020 Katılım Bankaları*, (Rapor No: Yok), Türkiye Katılım Bankaları Birliği, İstanbul 2020.

- Toraman, Cengiz, Ata, H. Ali ve Buğan, Mehmet Fatih, (2015), “İslami Bankacılık Faaliyetlerine Yönelik Müşteri Algısı Üzerine Bir Araştırma”, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 14 (4), s. 761-779.
- Tripp, Charles, (2006), *Islam and the Moral Economy: The Challenge of Capitalism*, 1 st Ed., Cambridge, Cambridge University Press.
- TUIK, (2019), *Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri*, (Erişim tarihi: 31.04.2021), <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2019-37548>.
- Tunay, Batu K., (2016), “İslami Bankacılık ile Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkileri”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 23 (2), s. 485-502.
- Türkan, Yavuz, (Ed.), *İslami Finans ve Bankacılıkla İlgili Yeni Model Önerileri*, Ekin Yayınevi, Ankara, 2020.
- Türkiye Finans, (2021), *İşletme ve Hammadde Temin Kredisi*, Erişim Tarihi: 01.08.2021, <https://www.turkiyefinans.com.tr/tr-tr/kobi/kobi-kredileri/nakdi-krediler/Sayfalar/isletme-ve-hammadde-temin-kredisi.aspx>.
- Türkiye Finans, (2021), *Orta ve Uzun Vadeli Proje Kredisi*, Erişim Tarihi: 01.08.2021, <https://www.turkiyefinans.com.tr/tr-tr/kobi/kobi-kredileri/nakdi-krediler/Sayfalar/orta-ve-uzun-vadeli-proje-kredisi.aspx>.
- Udovitch, Abraham L., (2019), *Orta Çağ İslam Dünyasında Ortaklık ve Kar*, (Çev. İsmail Bektaş), İstanbul, Albaraka Yayınları, (Orjinal çalışma basım tarihi 2012).
- Usmani, Muhammed T., (2002), *An Introduction to Islamic Finance*, 1st Ed., Hague, Kluwer Law International.
- Üreten, Aykan ve Ercan, Metin K., (2000), *Firma Değerinin Tespiti ve Yönetimi*, 1. Baskı, Ankara, Gazi Kitabevi.
- Veiga, Godke Marcelo, Joseph, McCahery A., (2019), The Financing of Small and Medium Sized Enterprises: An Analysis of the Financing Gap in Brazil, *European Business Organization Law Review*, 20 (4), p. 633-664.

- Viverita, Kym Brown, (2011), "Performance Analysis of Indonesian Islamic and Conventional Banks", Retrieved from [http://ssrn.com/abstract, 1868938](http://ssrn.com/abstract/1868938) (08.09) (Erişim Tarihi: 12.06.2020).
- Waeibrorheem, Waemustafa & Suriani, Sukri, (2016), "Systematic and Unsystematic Risk Determinants of Liquidity", *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6 (4), p. 1321-1327.
- Warninda, Titi Dewi, Ekaputra, Irwan Adi & Rokhim, Rofikoh, (2019), "Do Mudarabah and Musharakah Financing Impact Islamic Bank" *Research in International Business and Finance*, 49, p. 166-175.
- Yang, Yanyun ve Samuel, B. Green, (2007), "Coefficient Alpha: A Reliability Coefficient for the 21st Century?", *Journal of Psychoeducational Assessment*, XX (X), p. 1-16.
- Yesuf, Abdurrahman Jemal, (2017), "Sudan'da İslam İktisadı ve Finansının Güncel Durumu (Araştırma Raporu No.4)", İstanbul: İslam İktisadı Araştırma Merkezi (İKAM).
- Yoshino, Naoyuki & Taghizadeh-Hesary, Farhad, (2018), "The Role of SMEs in Asia and Their Difficulties in Accessing Finance", *ADB Working Paper Series*, 1 (22).
- Yousef, Tarik, (2004), "The Murabaha Syndrome in Islamic Finance: Laws, Institutions and Politics", (Ed. Henry Clement & Rodney Wilson), 1st ed., *The Politics of Islamic Finance*, In (p. 63-80), Edinburgh, Edinburgh University Press.
- Yustiardi, Aulia Fitria, Diniyya, Aulia Arifatu, Faiz, Fariyah Amirah Ahmad, Subri, Nur S. & Kurnia, Zahra N., (2020), "Issues and Challenges of the Application of Mudarabah and Musharakah in Islamic Bank Financing Products", *Journal of Islamic Finance*, 9 (2), p. 26-41.
- Zaim, Sabahattin, (1968), "Modern İktisat ve İslam", *İslam Düşüncesi*, 2 (5), s. 317-328.

Zairy, Zainol & Salina, H. Kassim, (2015), "An Analysis of Islamic Banks' Exposure to Rate of Return Risk", *Journal of Economic Cooperation and Development*, 31 (1), p. 59-84.

Zengin, Yunus ve Ağ, Alırıza, (2016), "KOBİ'lerdeki Başarıyı Etkileyen Finansman Sorunu: Neden Mi? Sonuç Mu? Literatür Taraması Sonucu Bir Değerlendirme", *Akademik Bakış Dergisi*, 54, s. 227-241.

Zerka, M. Ahmed ve Neccar, Abdulaziz (2011) *İslam Düşüncesinde Ekonomi, Banka ve Sigorta*, (Çev. Hayreddin Karaman), İstanbul, İz Yayınları.

EK-1

ANKET FORMU

Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalında yapılmakta olan **“Katılım Bankacılığında Müşareke Uygulamasının KOBİ’lerin Çalışma Sermayesine Etkisi: Dinamik Ortaklık Modeli”** adlı doktora tez çalışması kapsamında uygulanan bu ankete vereceğiniz cevaplar kesinlikle gizli tutulacak olup, toplanan veriler sadece doktora tez çalışması için kullanılacaktır. **Tez başlığında bulunan çalışma sermayesi ile firmanın üretim faaliyetlerini sürdürmesi için gerekli varlıklar ve kısa vadeli kaynaklar kastedilmektedir.**

Anket çalışmamıza katkılarınız için teşekkür ederiz.

Dr. Öğr. Üyesi Yavuz TÜRKAN

Uğur ÇOBAN

İŞLETME İLE İLGİLİ GENEL BİLGİLER

1. İşletmenizin statüsü nedir?

() Şahıs işletmesi () Şirket

2. İşletmenizde çalışan sayısı kaçtır?

() 1-9 () 10-49 () 50-249 () 250 ve fazlası

3. İşletmeniz hangi ilde faaliyet göstermektedir?

() Bingöl () Elazığ () Malatya () Tunceli

4. İşletmeniz ne kadar süredir faaliyet göstermektedir?

() 0-2 yıl () 3-5 yıl () 6-10 yıl () 10 yıl ve üstü

5. İşletmeniz hangi sektörde faaliyet göstermektedir?

() Sanayi () Hizmet () Tarım/Hayvancılık () İnşaat () Diğer

6. Finansman ihtiyaçlarınızı hangi bankalardan sağlamaktasınız?

() Faizli Bankalar () Faizsiz Bankalar () Her ikisi () Hiçbiri

7. Katılım bankalarının KOBİ'lere yönelik finansman araçlarını kullandınız mı?

() Evet () Hayır

Yanıtınız evet ise 8. Soruya geçiniz.

8. Katılım bankalarından hangi finansal araçları kullandınız/kullanmaktasınız?

() Proje Finansmanı () Tedarik Finansmanı () Ticari Finansman () İşletme Finansmanı

() Dış Ticaret Finansmanı () Kurumsal Finansman () Diğer

Aşağıdaki sorularda size uygun olan tercihi işaretleyiniz.

1. Tamamen Katılıyorum
2. Katılıyorum
3. Fikrim Yok
4. Katılmıyorum
5. Tamamen Katılmıyorum

İŞLETME FAALİYETLERİ İLE FİNANSMAN İLİŞKİSİNE DAİR İFADELER	1	2	3	4	5
1-KOBİ'lerin varlıklarını sürdürmesi için büyümeleri şarttır.					
2-Finansal kaynaklara erişim kolaylığı faaliyetleri olumlu etkiler.					
3-Finansman maliyetleri işletme faaliyetlerini olumsuz etkiler.					
4-Çalışma sermayesi güçlü işletmeler daha hızlı büyürler.					
5-Çalışma sermayesi bulmak kolaylaşırsa KOBİ'ler olumlu etkilenir.					
6-Sermaye yetersizliği KOBİ'lerin büyümesini olumsuz etkiler.					
7-Yeni ortaklar bulmak KOBİ'lerin gelişmesine katkı sağlar.					

FİNANSAL SORUNLARA İLİŞKİN İFADELER	1	2	3	4	5
1-KOBİ'lerin çalışma sermayesi için finansman kaynakları sınırlıdır.					
2-Yüksek kredi maliyetleri, finansman bulmada engel değildir.					
3-Yetersiz çalışma sermayesi, KOBİ'ler için finansal bir sorundur.					
4-KOBİ'lerin yeni pazarlara açılması için sermaye bulmaları zordur.					
5-Başarılı KOBİ'lerin finansman bulmaları daha kolaydır.					
6-Finansman maliyetleri KOBİ'lerin rekabet gücünü azaltmaktadır.					
7-KOBİ'lerin faizsiz finansman bulmaları zordur.					
8-Finansa erişimi kolaylaştıracak uygulamalar KOBİ'leri güçlendirir.					

İSLAMİ FİNANSA İLİŞKİN İFADELER	1	2	3	4	5
1-KOBİ'lere sunulan faizsiz finansman araçları yeterlidir.					
2-Faizsiz finansman araçlarının çeşitlendirilmesi faizsiz bankacılığa ilgiyi arttırır.					
3-Faizsiz finansman araçlarının yaygınlaşması faizli finansman sistemine talebi azaltır.					
4-İnancı gereği faizli kredi kullanmayan işletmeler için faizsiz finansman imkânı KOBİ'leri olumlu etkiler.					
5-Çalışma sermayesi için katılım bankaları ile kurulacak ortaklıklar KOBİ'lerin sürekliliğini olumlu etkiler.					
6-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin büyümesine katkı sağlar.					
7-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin yeni projeler gerçekleştirmesini etkilemez.					
8-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin çalışma sermayesi ihtiyaçlarını giderebilir.					
9-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'leri kurumsallaşmasına katkı sunar.					
10-Katılım bankaları ile yapılacak ortaklıklar KOBİ'lerin işletme değerini arttırıcı etki yapar.					
11-Proje bazlı geçici ortaklık kurmak, faizle borçlanmaktan daha etkili bir yöntemdir.					