

TÜRKİYE'DE KATILIM BANKACILIĞININ GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMLERİ ÜZERİNE ETKİSİ¹

THE EFFECTS OF PARTICIPATION BANKING OF TURKEY ON ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEMS

Öğr. Gör. Hakan DUMAN

Iğdır Üniversitesi, Iğdır Meslek Yüksekokulu, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, Iğdır / Türkiye

Öğr. Gör. Selim TAKUR

Iğdır Üniversitesi, Iğdır Meslek Yüksekokulu Müdürlüğü, Finans-bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, Iğdır / Türkiye

ÖZET

Gelişmiş ülkeleri diğer ülkelerden ayıran önemli unsurlardan birisi inovasyon yapma kapasiteleridir. Ülkeler yenilikler üzerinden üretim süreçlerinde daha yüksek katma değer yaratabilmekte ve küresel rekabet şartlarında birbirleriyle rekabet edebilmektedirler. Schumpeter'in "yaratıcı yıkım" olarak adlandırdığı yenilikler üzerinden yapılan rekabet kapitalist ekonomilerin temel itici gücünü oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkelerin mevcut rekabet güçlerini koruyabilmesi ve gelişmekte olan ülkelerin de gelişmiş ülkelere dönüşebilmesi için inovasyon yaratan ve bunları sürdüren çeşitli mekanizmalara ve sistemlere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu sistemlerin bir türü de girişimcilik ekosistemleri olarak adlandırılan ve içerisinde inovasyon kabiliyetine sahip, yüksek büyüme potansiyelli firmaların doğup gelişebildiği, birçok alt sistemden oluşan karmaşık bölgesel oluşumlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkeler girişimcilik ekosistemleri yaratıp geliştirmek yoluyla, küresel rekabet güçlerini artırabilmekte ve birçok ekonomik ve sosyal probleme çözüm bulabilmektedirler. Özellikle Türkiye gibi orta gelir tuzağına yakalanmış gelişmekte olan ülkelerin, gelişme süreçlerini tamamlayarak, gelişmiş ülkeler arasında kendilerine yer bulabilmesi için gerekli olan inovasyonlar girişimcilik ekosistemleri içerisinde kolaylıkla yaratılabilmektedir. Bu çalışmada girişimcilik ekosistemlerinin ortaya çıkması ve sürdürülmesinin finansal ayağı, katılım bankacılığı ve bu bankaların sunmuş olduğu risk sermayesi uygulamaları üzerinden araştırılmıştır. Katılım bankalarının fon kullandırma faaliyetleri arasında yer alan "müşareke" ve özellikle "mudarebe", ABD'de "venture capital" denilen bir yöntemle oldukça benzerlik göstermektedir. Bu çalışma ile Türkiye'de katılım bankalarının fon kullandırma faaliyetleri arasında bulunan mudarebe ve müşareke gibi usuller ve bu usullerin etkinliğinin ve kullanımının artırılması ile girişimcilik ekosistemleri üzerindeki etkisinin kavramsal çerçevesi incelenmiş ve Türkiye'de katılım bankalarının inovatif yeni firma finansmanında risk sermayesi uygulamalarının tercih etmediği görülmüştür. Uygun koşullar altında iştirilen bir risk sermayesi sisteminin hem katılım bankalarına hem işletmelere hemde bölgesel kalkınmaya olumlu etkileri vurgulanarak probleme dönük çözüm önerilerinde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: girişimcilik ekosistemi, inovasyon, risk sermayesi, katılım bankacılığı

ABSTRACT

One of the most important factors that distinguish the developed countries from other countries is their capacity to innovate. Countries can create higher values in production processes through innovations so can compete with each other in global competition conditions. The competition through the innovations that was called by Schumpeter as "creative destruction" constitutes the main driving force of capitalist economies. In order for developed countries to maintain their existing competitiveness and for developing countries to develop into developed countries, they need various mechanisms and systems that create and sustain innovation. One of these systems is the so-called entrepreneurial ecosystems, which are complex regional formations with many sub-systems in which innovation-capable firms with high growth potential can emerge and develop. By creating and developing entrepreneurial ecosystems, countries can increase their global competitiveness and find solutions to many economic and social problems. Especially in it is necessary to create innovations to find a place for developing countries such as Turkey that caught in the middle-income trap, among developed countries by completing the development process, and such innovations can be created easily in entrepreneurship ecosystems. In this study, the financial pillar of the emergence and continuity of entrepreneurship ecosystems was investigated through participation banking and the risk capital applications providing by these banks. The "mudarabah" and especially "musarakah" which is somewhat similar to the "venture capital"

¹ Bu çalışma Iğdır vilayetinde 11-12.04.2019 tarihlerinde gerçekleştirilen "6. Uluslararası Mesleki ve Teknik Bilimler Kongresinde" bildiri olarak sunulmuştur

method using in the USA, is among the fundraising activities of participation banks. In this study, techniques named as “mudarabah” and “musharakah” which is located between fund utilization activities of Participation Banks of Turkey, were examined and also conceptual framework of the impact on entrepreneurship ecosystems by increasing the use and effectiveness of these procedures were studied and it was seen that participation banks in Turkey did not prefer financing innovative new companies by the methods of Islamic venture capital. It was underlined that under the favorable conditions, a risk capital system has been proposed positive effects of both the participation banks, businesses and also regional development. As a result of this study, some solutions to this problem were presented.

Keywords: entrepreneurship ecosystem, innovation, venture capital, participation banking

1. GİRİŞ

Ülkelerde karar vericilerin karşılaştıkları ve çözüm bulmak zorunda oldukları en önemli problemlerden birisinin işsizlik olduğu ve işsizlik probleminin çözümüne eşlik eden iki kavramın ise büyüme ve inovasyon yaratma kabiliyeti olduğu söylenebilir. Bu açıdan bakıldığında girişimcilik bir yandan inovasyonlarla ülkelerin rekabet güçlerini tesis ederken, inovasyonlarla yaratılan katma değer üzerinden yaşanan ekonomik büyüme sayesinde istihdamda artışlara sebep olabilmektedir.

Girişimcilerin sayısının artmasıyla işsizlikte net azalışlara yol açtığı iddia edilebilir. Ancak Haltiwanger, Jarmin, and Miranda (2009)'nın gelişmiş bir ekonomi olan ABD için U.S. Census Bureau tarafından sunulan veriler üzerinden yapmış oldukları araştırma sonuçları, net istihdam artışında beş yıldan genç firmaların büyük önem taşıdığını ortaya koymaktadır. Bu sonuçları Stangler and Litan (2009)'ın çalışmasında desteklemektedir. Haltiwanger, Jarmin, and Miranda (2009)'ın yaptıkları çalışmada, ABD'de 1980-2005 döneminde, genç firmaların yarattığı istihdam hariç tutulduğunda net istihdam artış oranı ortalamasının negatif olarak gerçekleştiği sonucu bulunmuştur. Bu çalışmalara göre gerçek anlamda net iş artışı sağlamak için genç firmaların sayısının artırılması gerekmektedir. Dolayısıyla genç işletmelerin ortaya çıkabilmesi için uygun bir ortamın hazırlanması ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

Girişimciler, bir yandan kişi başına gelirin ve toplam üretimin artmasında pay sahibiyken, diğer yandan iş ve sosyal yaşamda yapısal değişikliklere sebep olmaktadır. Bu değişimin kaynağında ise inovasyonlar bulunmaktadır (Hisrich vd., 2006). Yeni inovasyonları ekonomik hayata dahil eden yeni girişimler, yerleşik eski firmalara nazaran daha üretken olabilmekte ve böylelikle buldukları bölgelerde toplam servet yaratmaya daha fazla katkı sunabilmektedirler (Stangler, 2009).

Net istihdam artışı sağlayan yüksek potansiyelli inovatif şirketlerin içerisinde gelişip büyüebildiği, sürdürülebilir bölgesel oluşumlarla ilgili ekosistem kavramı çerçevesinde nitelendirilen farklı yaklaşımlar vardır. Bunlara dijital iş ekosistemler, iş ekosistemleri, platformlar, endüstriyel ekosistemler, yazılım ekosistemleri, girişimcilik ekosistemleri, bilgi ekosistemleri ve başlangıç ekosistemleri örnek olarak gösterilebilir (Smorodinskaya vd., 2017). Bu çalışmada girişimcilik ekosistemleri bağlamında risk sermayesi uygulamaları, Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankaları özelinde incelenmiştir. İnceleme yapılırken öncelikle girişimcilik ekosistemleri ile risk sermayesi arasındaki ilişkiye ait kavramsal yapı ortaya koyulmaya çalışılmış ve Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının risk sermayesi benzeri mudarebe ve musareke metotları ile kullanım miktarları araştırılmıştır. Daha sonra tespitler paylaşılarak çözüm önerileri sıralanmıştır.

2. GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMLERİ

Girişimcilik ekosistemi, temelleri Marshall (1920)'in kümelenme yaklaşımına dayanan, görece olarak oldukça yeni bir yaklaşımdır. İnovasyon sistemleri ve endüstri bölgeleri gibi bazı bölgesel ekonomik modeller üzerinde şekillenen, bu yaklaşımlarla birçok ortak temaya sahip olan girişimcilik ekosistemleri, ekonomik faaliyetlerin coğrafi kümelenmesi üzerine yeni ve farklı bir bakış açısı sunması sebebiyle diğerlerinden farklılaşmaktadır. Farklılaşmanın temelinde yer alan kilit politika ise iş kurmaya oldukça elverişli olan ortamlarda bile, yüksek büyüme gösteren işletmelerden çok az bulunuyor olması problemidir (Mason & Brown, 2014).

Girişimcilik ekosistemi yaklaşımını geliştirip, bugünkü anlamıyla literatüre kazandıran Daniel Isenberg (2010), girişimcilik ekosisteminin, karmaşık ve birbirleriyle ilişkili unsurların bir birlikteliği olduğunu vurgulamıştır. Liderlik, sermaye piyasaları, kültür ve açık fikirli müşteriler gibi bireysel unsurların birleşerek ekosistemlerini oluşturduğunu ifade etmiştir. Isenberg (2010), girişimcilik ekosistemlerini meydana getiren unsurların teker teker hiçbirisinin bölgesel kalkınmayı ateşleyebilecek gücünün olmadığını, hatta ekosistemin varlığına devam edebilmesi için bu öğelerin, her birinin belli ölçüde bulunması gerektiğini iddia etmiştir. Dolayısıyla, bir bölgede büyüme ve kalkınmaya ivme vermek isteyen karar vericilerin, bir veya iki ekosistem ögesine odaklanmasının hata olacağını, aksine sisteme bütüncül olarak yaklaşılması gerektiğine işaret etmiştir.

Girişimcilik ekosistemi, Vogel (2013, s. 446) tarafından “bir coğrafi bölgede, aralarında bağımlılık ve etkileşim olan, çeşitli aktörler (girişimciler, kurumlar ve kuruluşlar) ile faktörlerin (ör. pazarlar, düzenleyici çerçeve, destekler, girişimcilik kültürü) bir araya gelmesiyle oluşan ve zaman içerisinde evrimleşerek, yeni girişimlerin meydana gelmesine yol açan yapı” olarak tarif edilmiştir.

Mason & Brown (2014, s. 5) girişimcilik ekosistemi kavramını, “Birbirine bağlı girişimci aktörler (hem potansiyel hem de mevcut), girişimci örgütler (örneğin; firmalar, girişim sermayeleri, iş melekleri, bankalar), kurumlar (üniversiteler, kamu sektörü kurumları, mali kurumlar) ve girişimcilik süreçlerinin (örn. iş doğum oranı, yüksek büyüme gösteren firmaların sayısı, ‘gışe girişimciliği’ düzeyleri, seri girişimcilerin sayısı, firmalar arasındaki satış bilincinin derecesi ve girişimci hırs düzeylerinin ölçülmesi), yerel girişimcilik ortamındaki performansı birleştirmek, aracılık etmek ve yönetmek üzere resmi ve gayri resmi olarak birleşmesiyle oluşan bir dizi unsur” olarak farklı tanımlardan hareketle geliştirmişler ve yeniden sentezlemişlerdir.

Spigel (2017, s. 50) ise, girişimcilik ekosistemini, “yenilikçi girişimlerin gelişimini ve büyümesini destekleyen ve yeni girişimcileri ve diğer aktörleri, yüksek riskli işletmeleri kurmak, finanse etmek ve desteklemek üzere gerekli riskleri üstlenmeye teşvik eden, bir bölgedeki sosyal, politik, ekonomik ve kültürel unsurların bir birleşimi” olarak tanımlamıştır.

Isenberg (2011), girişimcilik ekosistemi stratejisinin, sürdürülebilir bir inovasyon ekonomisinin sosyal ve ekonomik çıktılarına ulaşmak için gerekli olduğunu, bu yeni yaklaşımın, kümelenme stratejileri, bilgi tabanlı ekonomiler, ulusal rekabetçilik politikaları ve inovasyon sistemleri gibi yaklaşımların bir tamamlayıcısı olduğunu, hatta bunların yerini almaya aday olduğunu iddia etmiştir.

Duman (2019) girişimcilik ekosistemleri üzerine yapmış olduğu bibliyometrik araştırma ile yazın üzerinde yüksek etkiye sahip olan yazarları tarihsel bağlamda derlemiş ve Şekil 1’de verilen ekosistem çerçevesini sentezlemiştir. Duman (2019) çalışmasında, Isenberg (2011)’in girişimcilerin karar süreçlerinden yararlanmış, Spigel (2017)’in vurguladığı dış çevre unsurlarını üç başlık halinde sınıflandırmış; bu kategorileri de kendi içerisinde, Isenberg (2011), Neck vd. (2004), Foster vd. (2013)’in çalışmalarında sayılan ekosistem alt bileşenlerinin bir sentezi olacak şekilde yeniden şekillendirmiştir. Girişimcilik ekosistemi bileşenleri arasındaki ilişkileri de Spigel (2017), Spigel ve Harrison (2018) ve Stam (2015)’e ait çalışmalara binaen görselleştirmiştir.

Şekil 1’de yer alan çerçeveye göre, inovatif yüksek potansiyelli firmaların iş kurma aşamasında ihtiyaç duydukları yatırım sermayesinin, ekosistemin sosyal bileşenleri içerisinde olduğu ve iş melekleri, aileler ve arkadaşlar, risk sermayesi, özel sermaye ve geleneksel borçlanma olanaklarına erişim unsurlarından oluştuğu görülmektedir.

firmaların finansmanında uygulanması gereken yöntemler, genellikle eski ve köklü işletmeler için geçerli olanlardan daha farklı olmakta ve daha karmaşık metotlar kullanılması gerekmektedir. Çünkü yeni kurulmuş işletmelerin herhangi bir sicili, mali raporu yani bankalar ve klasik finansal araçlar nezdinde güvenilirliği bulunmamaktadır. Böylelikle gerekli finansal kaynakları sağlamak zorlanan yeni girişimcilerin, alternatif finansal kaynak arayışlarına yöneldiği gözlemlenmektedir (Schwarzkopf, 2016).

Yeni girişimciler, bankalar ve klasik finansal araçları kullanmak yerine resmi veya kurumsal risk sermayesi pazarından yararlanmakta veya gayri resmi risk sermayesi pazarını oluşturan iş meleklerine başvurabilmektedirler (Mason, 2006). Gayri resmi sermaye piyasaları, başlangıç aşamasındaki işletmelerin büyümeleri için ihtiyaç duydukları risk sermayesinin bir kaynağı olarak, aile ve arkadaşlardan alınan sermayenin yeterli olmadığı veya bulunmadığı koşullarda, birçok yeni girişimcinin neredeyse tek risk sermayesi kaynağı olarak uygulama alanı bulabilmektedir. Gayri resmi risk sermayesi, özel şahıslar tarafından, doğrudan girişimcilere yatırılan, öz kaynak tutarı olarak ifade edilebilir (Gaston, 1989).

Gayri resmi risk sermayesi piyasasında yer alan iş melekleri, kendilerine ait sermayeyi, zamanlarını ve uzmanlıklarını, doğrudan aile bağı olmayan girişimcilere, maddi kazanç beklentisiyle kullandırarak yatırım yapan yüksek net değere sahip bireyler olarak tanımlanabilirler (Mason, 2006). Politis (2008), iş meleklerinin, yatırım yaptıkları işletmelere, 1) görüş ve bilgi aktarma, 2) denetim ve izleme, 3) kaynak edinme, 4) mentorluk rolleri ile değer kattığını savunmuştur.

Yeni girişimciler için, kurumsal risk sermayesi kaynaklarına ulaşmak, gayri resmi risk sermayesi kaynaklarına ulaşmaktan daha rahat olmakla beraber kurumsal risk sermayesi kaynaklarıyla anlaşmak daha zor olabilmektedir. Risk sermayedarları, belirli iş türlerine yatırım yapan fonları yöneten kişilerdir. Genel olarak, bir girişim fonu, özel bir sermaye fonu şeklinde kurulmakta, yüksek net kazanç beklentisinde olan yatırımcılardan topladığı paraları ve elde ettiği finansal kaynakları, ümit vadeden işletmelere, potansiyeli olan iş fikirlerine yatırım yaparak değerlendirmektedir. Bu fonlardan yararlanmak üzere başvuran girişimcilerin, kapsamlı bir durum tespit sürecinden geçmesi gerekmektedir. Uygulanan süreç sonucunda uygun bulunan girişimler ile belirli ölçülerde müzakere edilmesi mümkün olan bir hisse satın alma sözleşmesi imzalanmaktadır (Burk ve , 2004).

Kanada'da ve ABD'de, risk sermayesi uygulamasıyla yapılan finansman önemli bir finansal aracılık biçimidir. Bu ülkelerde, geleneksel ticari bankacılık faaliyetlerinden farklı olarak risk sermayesi pazarında katı bir mevzuat bulunmamaktadır. Ancak genel olarak risk sermayesi şirketleri, öz sermaye, borç ya da bu ikisinin bir bileşimi şeklinde, finansal kaynak sağlamaktadırlar (Amit vd., 1998). Risk sermayedarları, hızla yüksek oranda getiri elde edebilecekleri, büyüyebilme potansiyeline sahip olan girişimlere yatırım yapmayı tercih etmektedirler (Davila vd., 2000). Dolayısıyla risk sermayedarlarının, girişimcilik ekosistemin odaklandığı, yüksek potansiyelli firmaları, emsali olan KOBİ ve serbest meslek işletmelerine oranla daha ziyade tercih etmek isteyebileceği söylenebilir. Risk sermayesine ait finansal araçların, yenilikçi girişimlerin fonlanmasında kullanılmasının, bu tip yüksek potansiyelli firmaların büyümesini ve geliştirilmesini teşvik ederek ABD ekonomisinin rekabet gücüne katkıda bulunduğu inanılmaktadır (Hellmann ve Puri, 2000).

Hellmann ve Puri (2000), risk sermayesi finansmanının rolünü araştırmak üzere Silikon Vadisinde faaliyet gösteren başlangıç aşamasındaki firmalar üzerinde yaptıkları çalışmalarında inovatif işletmelerin, taklitçi stratejileri benimseyen emsallerine kıyasla, risk sermayesi finansmanı kaynaklarına erişim olasılıklarının daha yüksek olduğu sonucuna varmışlardır. Ayrıca, risk sermayesi elde etmenin, özellikle yenilikçi girişimler için pazara daha kısa sürede erişim olanağı sunabildiğini de ifade etmişlerdir.

Risk sermayesi uygulamasında, girişim ve satın alma fonları, on veya on iki yıl içerisinde kendi kendini tasfiye edecek şekilde tasarlanmıştır. Her bir fonu feshetme ihtiyacı, yatırım portföyünde bulunan verimsiz ve düşük performanslı firmaların sistemden çıkartılmasıyla ilgili ve sistemin sürdürülebilirliğine hizmet eden sağlıklı ancak üzücü gereklilikten doğmaktadır. Bu fonların

yapılandırılmasında yapılan seçimler de yeni girişimcilerin finanse edilmesinde önemli etkiler yaratabilmektedirler (Gompers ve Lerner, 1999).

4. KATILIM BANKACILIĞIN RİSK SERMAYESİ UYGULAMALARI

1970'li yıllardan beri risk sermayesi olarak adlandırılan Venture Capital bilhassa Amerika Birleşik Devletleri'nde ağırlıklı olarak teknolojik yeniliklere yönelik projelere para desteği sağlayan bir finansman kullanım metodudur. 1950'lerden sonra ABD ve bazı gelişmiş ülkeler, bilim adamlarının patent hakkı doğuran buluş veya projelerini pazarlamak yerine emek-sermaye ortaklığı yapmaya başlamışlardır. Bilim adamlarının bu buluşları; motor, beyaz eşya, bilgisayar, elektronik alet ve bilgisayar programı gibi proje sahibi olan şahısların, buluşlarını devamlı olarak geliştirmeyi üstlenerek Venture Capital şirketi ile bir ortaklığa girilmiştir. Venture Capital şirketi ortaklığın sermaye kısmında yer alırken buluşu yapan bilim adamı emek kısmını oluşturmaktadır (Döndüren, 2008).

Mudarebe terim olarak; bir tarafın sermaye koyması ve diğer muhatabın işletmeyi üstlenerek, tesis edilen ortaklıkta kâr paylaşımını esas alan İslami bir yöntemdir (Kallek, 2005). Bu yöntem, emek sahibinin emeğini, sermaye sahibinin ise sermayesini ortaya koymaları sonucunda oluşan bir ortaklık şeklindedir. Bu işlem sonucunda sermaye sahibi sermayesini başkasının emrine vermektedir. Katılım bankası bu yöntemle kullanılan fon kullanımını için fonu kullanacak işletmeden basiretli davranması ve kredinin geri dönüşünde sıkıntı yaşanmaması adına teminat alabilir (Canbaz, 2016). Mudarebe işlemleri, birincisi mutlak diğeri mukayyet olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Mutlak mudarebede; sermayedarın herhangi bir koşul veya kısıt belirtmeden kârın önceden belirlenmiş oranlarda paylaşılması esas alınmaktadır. Bir başka deyişle sermaye sahibi ortaklık kurulduktan ve sermayenin teslim edilmesinden sonra kâr hariç emek sahibine karışmamaktadır. Mukayyet mudarebede ise sermayedar emek sahibine belirli koşullar ileri sürebilmektedir. Örneğin; sermaye yalnız bu şehirde çalıştırılabilir, sadece şu kişilerle ticaret yapılabilir şeklinde şartlar talep edilebilmektedir (Çelik, 2017). Sermaye sahibi mudarebe sözleşmesinde emek sahibinin sözleşme şartlarına riayet etmeme riskine karşılık ipotek, kefil isteyebilmektedir. Ortaya çıkan kâr, tarafları arasında bölüşülürken zarar olması halinde zararı karşılayacak olan taraf sermaye sahibidir. Ortada bir zarar var ise her iki tarafta zarar etmektedir. Sermaye sahibi maddi olarak zarar görürken emek sahibi emeğinin zararına katlanmış olmaktadır (Yurttadur ve Yıldız, 2017). İktisadi kalkınmada küçük işletmelerin eksikliği büyük bir engel teşkil etmektedir. Büyüme kapasitesine sahip KOBİ'lerin finansal sistem içerisinde yer alması önemli bir ayaktır. KOBİ'lerin mali sistem içerisinde etkin bir şekilde yer alabilmesini mudarebe sözleşmeleri sağlayabilecektir. Gelişmekte olan ülkelerin iktisadi kalkınmasındaki en önemli engellerden bir tanesi sermaye yetersizliği ve mevcut mali kaynakların kullanımıyla ilgilidir. Katılım bankalarının sosyal fayda ilkesini önemseyerek bu kurumların mevcut mali sorunlarını giderecek finansal kurumlar olarak ortaya çıkmaktadırlar. Böylelikle sermayenin yanında finansal yapının önemli bir unsuru olan girişimciliğinde gelişmesine imkân tanınacaktır (Bulut ve Er, 2009). Türkiye'deki katılım bankalarının topladıkları katılma hesapları ile ilgili olarak müşteri mevduatları sermaye tarafında yer alırken, katılım bankaları emek ortaya koyarak emek tarafında yer almaktadır.

Katılım bankalarının bir diğer fon kullandırma metodu müşarekedir. Müşareke; muhatabların birlikte sermaye koyması ve yapılan bu ortaklık neticesinde ortaya çıkacak kâr veya zararın paylaşılmasını esas alan bir uygulamadır (TKBB, 2019). Mudarebe'de sermayedar, ortaklığın işletim sürecine karışmayan pasif bir rol alırken, emeğini ortaya koyan taraf aktif bir rol üstlenmektedir (Bulut ve Er, 2009).

5. TÜRKİYE'DE İSLAMI BANKACILIK UYGULAMALARI

Katılım Bankaları; Katılım fonu esaslarına göre para toplama yetkisine sahip (Delikanlı, 2012), İslami kurallar ile çalışmasını yapan ve bu çalışmalarını kâr ve zarar esaslarına uygun olarak gerçekleştiren finansal kurumlar olarak tanımlanmaktadır (Takur, 2019).

İlk bankacılık uygulamaları M.Ö. 3500 yıllarında görülürken (Öztürk & Güven, 2014) katılım bankacılığının tarihi ise çok eskilere dayanmamaktadır. Kurumsal bir yapı olarak 1960'larda

görülmeye başlanan bu yapının ilk örneği, Abdülaziz en Neccar tarafından Mısır'da uygulanmıştır (Dilek, 2016). Türkiye'de ise 1970 yılında dini vecibelerden dolayı faiz hassasiyeti olan kişilerin ve küçük ve orta ölçekli şirketlerin isteklerini karşılamak amacıyla bir banka kurulması kararlaştırılmış ve 1975 yılında Devlet Sanayi İşçi Yatırım Bankası (DESİYAB) kurulmuştur. Banka kuruluşundan 3 yıl sonra ülkede yaşanan istikrarsızlık yüzünden faaliyetine son verilmiştir. 1980'li yıllarda liberalleşmeye geçilmesiyle faizsiz bankacılığın önü açılmıştır. Özel Finans Kurumu olarak faaliyetlerine başlayan bu kurumlar 2001 yılında Bankalar Kanunu kapsamına alınmış ve bu kurumlar için yeni bir döneme girilmiştir. Bu süreçle birlikte bu bankalar Katılım Bankası olarak bankacılık sisteminde yerini almıştır (Canbaz, 2014).

Türkiye'de finansal sektörde katılım bankaları mudarebe (sermaye + emek) metoduyla toplanan fonları murabaha (maliyet + karlı satış) metoduyla işletip kar elde etmeye çalışmaktadırlar (Aktepe, 2017). Tablo 1 ve tablo 2'de katılım bankaları tarafından kullanılan krediler ve toplanan fonlar gösterilmektedir.

Ortaklık modelleri üzerinden temellendirilen İslami bankacılığın günümüzde büyük çoğunlukla murabaha kapsamında verilen krediler ile işletildiği görülmektedir. Bu durum sadece Türkiye için geçerli değildir. Aynı zamanda diğer ülkelerde de İslami bankacılık uygulamalarının, konvansiyonel bankalarla paralel bir yapıda oluşu sebebiyle murabaha modelinin %90'larda kullanım şansı bulunduğu görülmektedir (Çürük, 2013).

Tablo 1. Türkiye'de Katılım Bankacılığında Kullanılan Krediler

Tarih	Özel Sektör	Hane Halkı
2008	13.754.802,00	2.457.752,00
2009	18.437.027,00	3.193.241,00
2010	25.563.758,00	4.523.183,00
2011	30.836.376,00	6.591.434,00
2012	37.991.943,00	8.878.060,00
2013	48.130.962,00	12.181.902,00
2014	49.186.186,00	13.448.069,00
2015	55.253.072,00	15.282.083,00
2016	60.432.527,00	14.081.290,00
2017	79.783.374,00	15.599.708,00
2018	93.213.690,00	15.209.480,00

Kaynak: TCMB, 2019

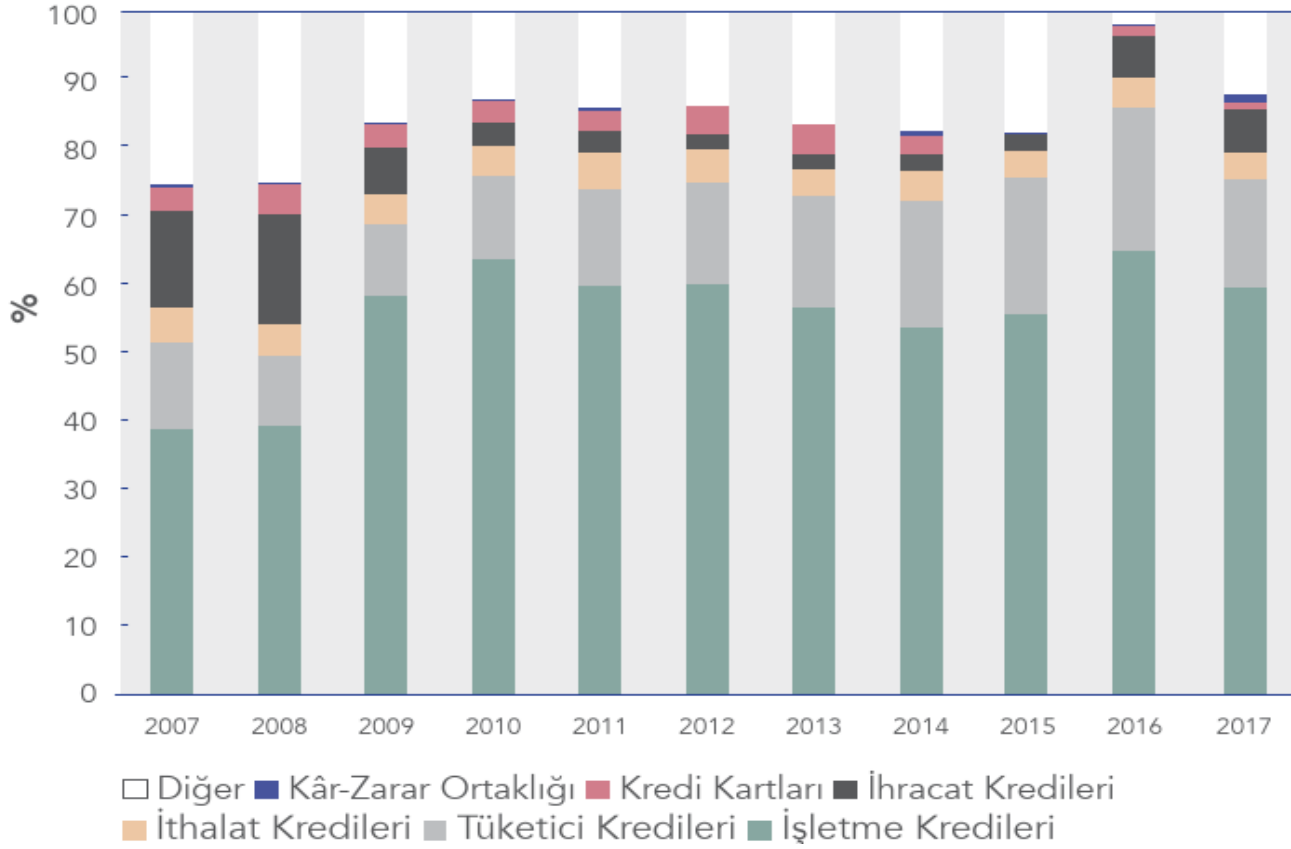
Tablo 2. Türkiye'de Katılım Bankaları Tarafından Toplanan Fonlar

Tarih	Toplam Katılma Hesapları	Toplam Toplanan Fonlar
2008	9.022.425,00	18.890.304,00
2009	13.733.163,00	26.595.558,00
2010	17.955.179,00	33.444.408,00
2011	19.009.245,00	39.672.102,00
2012	23.207.166,00	48.949.304,00
2013	27.976.444,00	62.947.164,00
2014	29.762.540,00	66.465.953,00
2015	30.395.296,00	75.359.635,00
2016	35.425.231,00	84.450.163,00
2017	42.566.514,00	106.897.351,00
2018	44.960.614,00	138.990.243,00

Kaynak: TCMB, 2019

Aşağıda verilen şekilde bu durumu desteklemekte olup, genel olarak katılım bankacılığının geleneksel bankalara benzer uygulamalar ile faaliyet gösterdiği görülmektedir. Müşareke ve Mudaraba kapsamında bulunan kar-zarar ortaklığı uygulamasının 2007-2017 yılları arasında neredeyse yok denecek kadar az olduğu söylenebilir. Toplanan fonların büyük kısmının, murabaha

olarak tanımlanan, işletme ve tüketici kredileri ile değerlendirilmekte olduğu görülmektedir. Çürük (2013) 'ün derin görüşme tekniği kullanarak yaptığı çalışması, sektör temsilcilerinin de murabaha dayalı İslami bankacılık yapmaktan dolayı rahatsızlık duyduğu, ancak murabahanın çelişkilerine rağmen başka da bir yol olmadığına dair kanı olduğuna işaret etmektedir.



Şekil 2. Türkiye'de Katılım Bankacılığında Kullanılan Fonların Grup Bazında Dağılımı
Kaynak: TKBB,2017 :95

Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK, 2014) tarafından 2013 yılında yapılan “Katılım Bankacılığı ve Faizsiz Finans Çalıştayı”nda benzer bir manzara sunulmaktadır. Bu çalıştayda, katılım bankalarında kullanılan fonların tamamına yakın kısmının murabaha işlemlerinden oluştuğu vurgulanarak, peşin al vadeli sat şeklinde gerçekleşen murabaha işleminin İslami finansman bağlamında, özellikle teorik temelde ciddi eleştiriler aldığına değinilmiştir. Özellikle bu eleştirilerin, İslami faizsiz finans sisteminin temelinde özkaynak finansmanı bulunmasına rağmen, istisnai ve geçici olması gereken murabahanın en etkili metot olarak kullanılması üzerinde yoğunlaştığının görüldüğü ifade edilmiştir. Özkaynak finansmanı metotları olan müşareke ve mudarebenin büyük riskler barındırması, yatırım yapılan firmaların takibinde yaşanan zorluklar sebebiyle katılım bankaları tarafından bu tip işlemlere sıcak bakılmaması sebebiyle istenilen düzeye gelinemediği ifade edilmiştir. Mudarebe ve müşareke işlemlerinin, proje vadesinin uzunluğu sebebiyle ortaya çıkan likidite riski, finanse edilen firmanın elde ettiği kârın kontrol edilmesindeki riskler ile kredi riski olmak üzere üç temel risk içerdiğine dikkat çekilmiştir.

Türkiye’de ortaklık modelinin çökmesi ile ABD’de yıldızının parlamasının sebebinin görmek için konuyu girişimcilik ekosistemleri ve inovasyonlar bağlamında incelemekte yarar vardır. Girişimcilik ekosistemi, nitelikli ve inovasyon temelli yüksek büyüme potansiyeline sahip firmalara dayalı bir bölgesel büyüme stratejisini temsil etmektedir (Isenberg, 2010). Dolayısıyla bu tip sistemleri incelemek için özel bölgelere odaklanmak gerekmektedir. Girişimcilik ekosistemlerine en güzel örnek şüphesiz ABD’de bulunan Silikon Vadisi’dir. Silikon Vadisinin bölgesel kalkınma dinamikleri üzerinde çeşitli ekosistem yaklaşımları bağlamında çok sayıda araştırma yapılmıştır (Saxenian, 2000; Motoyama vd., 2013; Hellmann ve Puri, 2000). Bu bakımdan Silikon Vadisindeki Venture Capital uygulamasına değinmek yararlı olacaktır.

Kaliforniya'da bulunan Silikon Vadisi birazda şans eseri olarak, transistörün mucitlerinden biri olan William Shockley'in, Schockley Labs'ı kurmak için Santa Clara Vadisi'ne gelmeye karar vermesi ile gelişimine başlamıştır. 1956'da Nobel Ödülü'nü kazandığında, ülkedeki en iyi bilim adamlarından bazılarını kendisine katılmış ve mükemmel bir bilimsel kadro ortaya çıkmıştır. Daha sonra bu grup içinden bazı bilim insanları ayrılarak kendi yollarına gitmişlerdir. Örneğin, Robert Noyce liderliğindeki bir grup Fairchild'e gitmiş ve sonra Intel'i kurmak için ayrılmıştır. Diğerleri de benzer bir rotaya girmişler ve günümüzde teknoloji lider olan firmaların temellerini atmışlardır. Yüksek inovasyon kapasitesi olan bu bölge risk sermayedarları için cazibe alanı haline gelmiştir. Örnek olarak 1981'de, Kaliforniya girişim fonları, herhangi bir eyalete kıyasla üç kat sermaye miktarı toplamıştır (Hambrecht, 1984).

Benzer şekilde 2005 yılında ABD'de ortalama kişi başı risk sermayesi 77 \$ iken, Silikon Vadisinde ülke ortalamasının 43 katı olarak 3.341 \$ olarak gerçekleştiği görülmektedir. 1995-2005 arasındaki on yıl ortalamasının da benzer olması bu durumun sürekli olduğuna işaret etmektedir. Bu durum bir yandan risk sermayesinin Silikon Vadisi gibi inovasyon merkezlerine odaklandığını gösterirken, diğer yandan risk sermayesinin inovasyonların karmaşık networkünün sağlamlığı ve sürdürülebilirliği için en temel unsurlardan birisi olduğuna işaret etmektedir (Ferrary vd., 2009). Dolayısıyla ABD'de riskli ancak yüksek getiri potansiyeline sahip inovatif firmalara yatırım yapmak için risk sermayesinin bu tip alanlara yani ekosistemlere doğru aktığı, aynı zamanda gelen sermayenin de yeni firmaların ve inovasyonların üretime başlaması için gerekli olan temel unsur olduğu söylenebilir.

6. SONUÇ VE ÖNERİLER

İslami bankacılık temelde kâr zarar ortaklığı prensibine dayansa da, risk, belirsizlik ve spekülasyon da İslami yasaklar içerisinde bulunmaktadır (Dixon, 1992). Türkiye'deki İslami Bankacılık uygulamalarının, geleneksel bankalarla aynı paralelde risksiz faaliyet sürdürme stratejisi üzerine şekillendirilmiş olduğu görülmektedir. Çünkü bu tip bankaların spekülatif beklentiler yerine, etkili bir risk yönetimi ile en düşük riskle çalıştırılması da İslami kurallar içerisinde bulunmaktadır. Bu bağlamda İslami bankacılığın çıkış noktası olan ve esasında bulunan ortaklık modelinin zaman içinde çökmesi ve yerine murabaha modelinin amir model olması olağan bir durum olarak karşılanmaktadır. Girişimcilik ekosistemleri ise ciddi şekilde risk sermayesine ihtiyaç duymaktadır. İslami bankacılık uygulamaları içerisinde bulunan müşareke, mudarebe gibi risk sermayesi benzeri modelleri işlevselleştirmek için, bu kapsamda toplanan fonların yapısında, fonların işletilme stratejisinde ve fonları işleten ekiplerde, geleneksel bankacılık stratejisinden farklı olarak spekülasyon ve riske dayanıklı, yenilik ve inovasyon odaklı yeni bir yapılanmaya gidilmesi önerilebilir. Bankaların yetkin ekipleri bir yandan risk düzeyinin kontrol edilmesinde görev alırken, diğer yandan yeniliklerin finansmanı ile bölgesel gelişime ve kalkınmaya katkı sağlayabileceklerdir.

Bununla birlikte, bir girişimcilik ekosisteminin, bir bütün olarak birçok parçanın birleşmesinden oluştuğu ve bütün parçaların sağlıklı bir şekilde işliyor olmasına gereksinim duyduğu unutulmamalıdır. Dolayısıyla inovasyonun olmadığı bir yerde risk sermayesinin de gelişmesi için uygun bir ortam bulunmamaktadır. Başarılı inovasyonların risk sermayesi uygulamalarını daha karlı ve cazip kılmasıyla, risk seven sermayenin inovatif ve yüksek potansiyelli firmaların başlangıç süreçlerinde yer alması ve gerekli fonlamayı yapabilmesi mümkün olabilmektedir. Yeni buluşları ve yenilikleri ekonomiye ürün olarak katabilmek isteyen girişimciler risk sermayesine ihtiyaç duyarlarken, risk sermayesi de bu tip şirketlerin finansmanını sağlayarak çok yüksek miktarlarda getiri elde edebilmektedirler. İslami bankacılığın bu bağlamda yenilikçi projeleri ayırt edebilecek ve doğru projelere destek verebilecek yeni bir stratejiye, farklılaştırılmış ürünlere ve yetkin ekiplere sahip olması gerekmektedir. Çünkü girişimcilik ekosistemi yaklaşımında Isenberg (2010)'un altını çizdiği şekilde, yüksek potansiyelli yenilikçi firmaların, serbest meslek sahipleri veya KOBİ'lerden ayrı tutulması, elitist bir bakış açısıyla değerlendirilerek yüksek oranda desteklenmesi ve kıt olan finansal kaynaklardan en yüksek payı alması prensibi geçerlidir.

KAYNAKLAR

- Amit, R.; Brander J. & Zott C. (1998). "Why Do Venture Capital Firms Exist? Theory and Canadian Evidence.", *Journal of Business Venturing*, 1(6): 441–66.
- BDDK (2014). "Katılım Bankacılığı ve Faizsiz Finans Çalıştayı", Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu, http://www.tkbb.org.tr/Documents/Etkinlikler/calistay_raporu.pdf, (Erişim Tarihi: 06/04/2019)
- Bhidé, A. (1999). "Bootstrap Finance: The Art of Start-Ups.", (ed. Sahlman W. A.; Stevenson H. H.; Roberts M. J. & Bhidé A.), In *The Entrepreneurial Venture* (2nd Ed), pp. 223–37, Harvard Business School Press, Boston
- Bulut, H. İ. & Er, B. (2009). "Katılım Bankacılığında İki Yeni Finansal Teknik Önerisi: Mudaraba-Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ve Mudaraba-Risk Sermayesi Yatırım Fonları", (Ed. A. Tabanlı), *Finansal Yenilik ve Açılımları ile Katılım Bankacılığı*, ss. 15-76, Katılım Bankaları Birliği Yayınları, İstanbul
- Burk, J. E. & Lehmann R. P. (2004), *Financing Your Small Business*, Sphinx Publishing, Illinois (USA)
- Canbaz, M. (2014). "Katılım Bankacılığı ve Türkiye'deki Gelişimi", (Ed. F. Kaya), *Bankacılığa Giriş*, ss. 149-252, Beta, İstanbul
- Canbaz, M. (2016). *Katılım Bankacılığı*, Beta, İstanbul
- Çelik, İ. (2017). "Meşru Bir Yatırım Aracı Olarak Mudarebe ve Günümüzde Kullanımı", *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(3): 381-396.
- Çürük, S. A. (2013). "İslami Finansın Türkiye'deki Gelişimi, Mevcut Sorunlar ve Çözüm Önerileri", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya
- Davila, A.; Foster G. & Gupta M. (2000) "Venture-Capital Financing and the Growth of Startup Firms.", Research paper No. 1667, Stanford University Graduate School of Business. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.195.5930&rep=rep1&type=pdf>.
- Delikanlı, İ. U. (2012). "Bankacılık İşlemleri ve Banka Türleri". (Ed. M. Toprak, & M. Coşkun), *Bankacılık ve Sigortacılığa Giriş*, ss. 24-51, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir
- Dilek, O. (2016). "Katılım Bankacılığı: Tarihçesi, Gelişimi ve Faizsiz Finans Ürünleri", İlim ve Medeniyet, <http://www.ilimvemedenyet.com/katilim-bankaciligi-tarihcesi-gelisimi-ve-faizsiz-finans-urunleri.html>, (Erişim Tarihi: 12.10.2017)
- Dixon, R. (1992). "Islamic Banking", *International Journal of Bank Marketing*, 10(6): 32-37
- Döndüren, H. (2008). "Osmanlı Tarihinde Bazı Faizsiz Kredi Uygulamaları ve Modern Türkiye'de Faizsiz Bankacılık Tecrübesi", *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 17(1): 1-24.
- Duman, H. (2019). "Girişimcilik Ekosistemini Etkileyen Faktörler", Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Iğdır
- Foster, G.; Shimizu, C.; Ciesinski, S.; Davila, A.; Hassan: Z.; Jia, N. & Morris, R. (2013). "Entrepreneurial ecosystems around the globe and company growth dynamics: Report summary for the annual meeting of the new champions 2013 (Report)", (Ed. D. Lee), World Economic Forum.
- Gaston, R.J. (1989). "The Scale of Informal Capital Markets.", *Small Business Economics*, 1(3): 223–30.
- Gompers, P. A. & Lerner J. (1999), *The Venture Capital Cycle*, MIT Press, London
- Ferrary, M. & Granovetter, M. (2009). "The role of venture capital firms in Silicon Valley's complex innovation network", *Economy and Society*, 38(2): 326-359

- Hambrecht, W. R. (1984). "Venture capital & the growth of Silicon Valley", *California Management Review*, 26(2): 74-82.
- Haltiwanger, J.; Jarmin R. S. & Miranda J. (2009). *Business Dynamics Statistics Briefing: Jobs Created from Business Startups in the United States.*, Ewing Marion Kauffman Foundation
- Hellmann, T. & Puri M. (2000). "The Interaction Between Product Market and Financing Strategy: The Role of Venture Capital.", *The Review of Financial Studies* 13 (4): 959–84.
- Hisrich, R. D.; Peters M. P. & Shepherd D. A. (2006). *Entrepreneurship* (6th ed.), McGraw - Hill, Boston
- Isenberg, D. J. (2010). "How to start an entrepreneurial revolution", *Harvard business review*, 88(6): 40-50.
- Isenberg, D. J. (2011). "The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy: Principles for cultivating entrepreneurship", *The Babson Entrepreneurship Ecosystem Project*, <http://www.innovationamerica.us/images/stories/2011/The-entrepreneurship-ecosystem-strategy-for-economic-growth-policy-20110620183915.pdf> (Access Date: 25/05/2018).
- Kallek, C. (2005). "Mudarebe", *TDV İslam Ansiklopedisi*, Cilt 30, ss. 359-363, Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları, İstanbul
- Marshall, A. (1920). *Principles of economics* (8th ed.), London: Macmillan.
- Mason, C. (2006). "Informal Sources of Venture Finance.", (Ed. Parker S. C.), *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures*, pp. 259–99. Springer, New York (USA)
- Mason, C. & Brown, R. (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship* (Final Report), The Hague: OECD LEED Programme; the Dutch Ministry of Economic Affairs.
- Motoyama, Y.; Danley B.; Bell-Masterson J.; Maxwell K, & Morelix A. (2013). *Leveraging regional assets: Insights from high-growth companies in Kansas City*, Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Neck, H. M.; Meyer, G. D.; Cohen, B. & Corbett, A. C. (2004). "An entrepreneurial system view of new venture creation", *Journal of Small Business Management*, 42(2): 190-208.
- Politis, D. (2008). "Business Angels and Value Added: What Do We Know and Where Do We Go?", *Venture Capital*, 10(2): 127–47.
- Öztürk, A., & Güven, Ö. F. (2014). *Bankacılık ve Sigortacılıkta Pazarlama*, Beta, İstanbul
- Saxenian, A. (2000). *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Massachusetts
- Spigel, B. (2017). "The relational organization of entrepreneurial ecosystems", *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1): 49-72.
- Spigel, B. & Harrison, R. (2018). "Toward a process theory of entrepreneurial ecosystems", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 12(1): 151-168.
- Smorodinskaya, N.; Russell M. G.; Katukov D. & Still K. (2017). "Innovation Ecosystems vs. Innovation Systems in Terms of Collaboration and Co-Creation of Value." In *Proceedings of the 50th Hawaii International Conference on System Sciences*, 5245–54, doi:10.24251/HICSS.2017.636.
- Stam, E. (2015). "Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique", *European Planning Studies*, 23(9): 1759-1769.
- Stangler, D. (2009). *The Economic Future Just Happened*, Report. Ewing Marion Kauffman Foundation.
- Stangler, D. & Litan R. E. (2009). *Where Will the Jobs Come From?*, Report, Kauffman Foundation Research Series: Firm Formation and Economic Growth.

Takur, S. (2019). “Katılım Bankalarının Finans Sektöründeki Yeri: Iğdır Üniversitesi Öğrencilerinin Katılım Bankası Algısı Üzerine Bir Araştırma”, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum

TCMB (2019). *Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası*, <https://www.tcmb.gov.tr/>

TKBB (2017). “Katılım Bankaları 2017 Raporu”, *Türkiye Katılım Bankaları Birliği*, http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/TKBB_2017_TR-Final.pdf, Erişim Tarihi: 01/04/2019

TKBB, (2019). “Faizsiz Finans Sözlüğü”, *Türkiye Katılım Bankaları Birliği*, <http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Faizsiz-Finans-Sozlugu-revised.pdf>, (Erişim Tarihi: 01/04/2019)

Van Voorhis, K. R. (1980). *Entrepreneurship and Small Business Management*, Allyn Bacon, Boston (USA)

Vanacker, T. R. & Manigart S. (2010). “Pecking Order and Debt Capacity Considerations for High-Growth Companies Seeking Financing.”, *Small Business Economics*, 35(1): 53–69.

Vogel, P. (2013). “The employment outlook for youth: Building entrepreneurial ecosystems as a way forward”, *G20 youth forum: Social dimension*, 443-449, G8 & G20 Alumni Association, Saint-Petersburg, Russia

Yurttadur, M. & Yıldız, İ. (2017). *Faizsiz Finans*, Beta, İstanbul