T.C.
ATILIM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İŞLETME YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

ANKARA İLİNDE LOJİSTİK FİRMALARININ FİNANSMANINDA KATILIM BANKALARININ ROLÜ

Yüksek Lisans Tezi

İbrahim KIDIL

Ankara-2022

GCPS

T.C.
ATILIM ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANA BİLİM DALI
İŞLETME YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

ANKARA İLİNDE LOJİSTİK FİRMALARININ FİNANSMANINDA KATILIM BANKALARININ ROLÜ

Yüksek Lisans Tezi

İbrahim KIDIL

Tez Danışmanı

Doç. Dr. Pınar Neslihan TURGUTTOPBAŞ

Ankara-2022

KABUL VE ONAY

İbrahim KIDIL tarafından hazırlanan "Ankara İlinde Lojistik Firmalarının Finansmanında Katılım Bankalarının Rolü" başlıklı bu çalışma, 06.06.2022 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından İşletme Ana Bilim dalı İşletme programında Yüksek Lisans Tezi olarak oy birliği/oy çokluğu ile kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Mehmet ARSLAN (Başkan)

Doç. Dr. P. Neslihan TURGUTTUPBAŞ (Danışman)

Dr. Öğretim Üyesi Zeki Yanık (Üye)

Doç. Dr. Şule TUZLUKAYA

Enstitü Müdürü

ETİK BEYAN

Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Yönergesi'ne uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmasını;

- Akademik ve etik kurallar çerçevesinde hazırladığımı,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmasında yararlandığım eserlerin tümüne atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu bildirir,

Aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

06.06.2022

İbrahim KIDIL

ÖZ

KIDIL, İbrahim. Ankara İlinde Lojistik Firmalarının Finansmanında Katılım Bankalarının Rolü, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2022.

İslami Bankacılık İslam'ın emirlerine uyan yasaklarından sakınan, Kur'an ve hadislerle çelişmeyen kâr-zarar ortaklığına dayanan finansal sistemdir. Faiz nedeniyle meydana gelen aşırı borçlanma dünyada büyük ekonomik krizlere zemin hazırlamaktadır. İslami finansal sistemlerin temelinde üretim ve ticaret olduğu için faizden kaynaklı ekonomik krizlerde bir nebze de olsa sistemi koruyabilmektedir. Bu nedenle İslami Bankacılık dünyada kendi içinde çok hızlı bir gelişme göstermiştir.

Bu gelişme ışığında İslami bankacılık faaliyetleri hem artmakta hem de çeşitlenmektedir. Çalışmada ülkemizde Katılım Bankaları olarak faaliyet gösteren bu kuruluşların, üretim odaklı faaliyet gösteren firmalarla finansal ilişkileri ve Ankara Lojistik Merkezinde faaliyet gösteren firmaların finansmana erişimde Katılım Bankacılığının rolü araştırılmıştır. Çalışmada veriler, yüz yüze yapılan mülakat yöntemi ile firmaların Katılım Bankalarının hangi finansman yöntemlerini kullandığı, karşılaştıkları finansal sorunların neler olduğu, firmaların Katılım Bankası algısı ve Katılım Bankalarının tercih nedenleri araştırılmıştır. Elde edilen veriler Nitel analiz yöntemiyle analiz edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Katılım Bankacılığı, İslami Finans, Lojistik Sektörü, Ankara Lojistik Merkezi, Finansman.

ABSTRACT

KIDIL, İbrahim. The Role of Participation Banks in the Financing of Logistics Firms in Ankara Province, Master of Sciences Gruaduate Thesis, Ankara, 2022.

Islamic Banking is a financial system based on profit-loss sharing that does not contradict the Qur'an and hadiths, avoids the prohibitions that comply with the orders of Islam. Excessive borrowing caused by interest rates paves the way for major economic crises in the world. Since the basis of Islamic financial systems is production and trade, it can protect the system to some extent in economic crises caused by interest. For this reason, Islamic Banking has shown a very rapid development in the world itself.

In the light of this development, Islamic banking activities are both increasing and diversifying. In the study, the financial relations of these institutions operating as Participation Banks in our country with production-oriented companies and the role of Participation Banking in the access to finance of companies operating in Ankara Logistics Center were investigated. In the study, the data, which financing methods the Participation Banks use, the financial problems they encounter, the perception of the Participation Bank of the companies and the reasons for the preference of the Participation Banks were investigated with the face-to-face interview method. The obtained data were analyzed using the Qualitative analysis method.

Keywords: Participation Banking, Islamic Finance, Logistics Sector, Ankara Logistics Center, Finance.

TEŞEKKÜR

Eğitimim süresince akademik birikimleri ve tecrübesiyle akademik gelişimim için bana yol gösteren, bilimi ve bilimselliğin etiğini öğreten, bu çalışma zarfında engin tecrübesini esirgemeyen, hoşgörülü ve anlayışlı tutumu ile tez danışmanım Doç. Dr. Pınar Neslihan TURGUTTOPBAŞ'a;

Emeğini asla ödeyemeyeceğim canım anneme, desteğini hiçbir zaman esirgemeyen babama, zor anlarımda bana yol gösteren kardeşlerime ve sevgisini her zaman en kalbi duygularımla hissettiğim, varlığından güç aldığım canım eşim Esra'ya teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ ..... **i**

ABSTRACT ..... **ii**

TEŞEKKÜR ..... **iii**

İÇİNDEKİLER ..... **iv**

TABLOLAR DİZİNİ ..... **vii**

ŞEKİLLER DİZİNİ ..... **viii**

SİMGELER ve KISALTMALAR DİZİNİ ..... **ix**

GİRİŞ **1**

BÖLÜM 1: LOJİSTİK SEKTÖRÜ **2**

1.1. Lojistiğin Tanımı **2**

1.2. Lojistik Kavramının Tarihsel Gelişimi **3**

1.3. Lojistiğin Prensipleri **7**

1.4. Lojistik Süreçler **8**

1.4.1. Tedarik lojistiği 9

1.4.2. Üretim lojistiği 10

1.4.3. Dağıtım lojistiği 11

1.4.4. Tersine lojistik 11

1.5. Temel Lojistik Faaliyetler **12**

1.5.1. Taşımacılık 12

1.5.1.1. Karayolu taşımacılığı 13

1.5.1.2. Denizyolu taşımacılığı 13

1.5.1.3. Demiryolu taşımacılığı 13

1.5.1.4. Havayolu taşımacılığı 14

1.5.1.5. Boru hattı taşımacılığı 14

1.5.2. Depolama 15

1.5.3. Elleçleme 15

1.5.4. Gümrükleme ve sigorta 15

1.5.5. Müşteri hizmetleri 16
1.5.6. Satın alma ve tedarik 17
1.5.7. Sipariş yöntemi 17
1.5.8. Talep tahmini 18
1.5.9. Üçüncü parti (3PL) ve dördüncü parti (4PL) lojistik 18
1.5.10. Kalite kontrol 20
1.5.11. Stok yönetimi 20
1.5.12. Lojistik bilgi yönetimi 21
1.5.13. Etiketleme(Sınıflandırma) 21
1.5.14. Ambalajlama 21
1.5.15. Filo yönetimi 22
1.6. Lojistik Faaliyetlerinin Amaçları 23
1.7. Lojistik Faaliyetlerin İşletmenin Rekabet Edebilirliğine Etkisi 25

BÖLÜM 2: KATILIM BANKASI 27
2.1. Katılım Bankalarının Tanımı 27
2.2. Katılım Finansın Prensipleri 27
2.2.1. Faiz yasağı 28
2.2.2. Aşırı belirsizlik (garar) yasağı 28
2.2.3. Kumar (meysir) yasağı 29
2.2.4. Haram olan mal ve hizmet yasağı 29
2.3. Katılım Bankacılığı ve Tarihsel Gelişimi 30
2.3.1. Dünya'da katılım bankacılığı doğuşu ve gelişimi 30
2.3.2. Türkiye'de katılım bankacılığının tarihsel gelişimi 34
2.4. Katılım Bankalarının Özellikleri 36
2.5. Katılım Bankalarının İşleyişi 39
2.5.1. Fon toplama yöntemleri 40
2.5.1.1. Özel cari hesaplar 40
2.5.1.2. Kâr ve zarara katılma hesapları 40
2.5.2. Fon kullandırma yöntemleri 41
2.5.2.1. Mudarebe 41
2.5.2.2. Müşareke 41
2.5.2.3. Murabaha (kurumsal finansman desteği) 43
2.5.2.4. İcare (finansal kiralama) 45

2.5.2.5. Selem 45
2.5.2.6. İstisna 47
2.5.2.7. Karz-ı hasen 48
2.5.2.8. Tekafül 48
2.5.2.9. Sukuk 52
2.6. Türkiye'de Katılım Bankalarının Finansal Göstergeleri 54
2.7. Katılım Bankacılığı Tercih Nedenleri 57
2.7.1. Hizmet ve ürün kalitesi 57
2.7.2. Faizsizlik ilkesi ile çalışması 57
2.7.3. Personel yaklaşımı 58
2.7.4. Avantajlı ürün, işlem ve hizmet tarifeleri sunması 58
2.8. Katılım Bankacılığında KOBİ Kredileri 58
BÖLÜM 3: YÖNTEM 65
3.1. Araştırmanın Yöntemi 65
3.2. Evren ve Örneklem 65
3.3. Veri Toplama Araçları 65
3.4. Geçerlik ve Güvenirlik 66
3.5. Araştırmanın Analiz Süreci 68
3.6. Araştırmanın Önemi 69
3.7. Araştırmanın Sınırlılıkları 69
BÖLÜM 4: BULGULAR 70
SONUÇ 76
KAYNAKÇA 78
Ek-1: Araştırma Soruları 92
TURNİTİN RAPORU 96
ÖZGEÇMİŞ 102

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1: Lojistiğin Gelişim Evreleri 6

Tablo 2: Dünyada Katılım Bankacılığının Gelişimi 33

Tablo 3: Katılım Bankalarının Fon Kullandırma Şekilleri 39

Tablo 4: Bankacılık Sektörünün Kredi Türü Bazında Risk Dağılımı (Bin TL) 51

Tablo 5: Katılım Bankalarının Başlıca Göstergeleri (Milyon TL) 55

Tablo 6: Katılım Bankalarının Şube-Personel Sayıları 56

Tablo 7: Katılım Bankaları İnternet Bankacılığı 56

Tablo 8: Katılım ve Mevduat Bankalarının Karşılaştırmalı Temel Bilanço Kalemleri 56

Tablo 9: Bankacılık Sektörü ve Katılım Bankalarında KOBİ Kredileri (milyon TL). 59

Tablo 10: Katılım Bankaları İşletme Grubu Bazında KOBİ Kredileri 61

Tablo 11: Katılım Bankalarının Takipteki KOBİ Kredileri (Haziran 2020) 62

Tablo 12: Katılım Bankalarında KOBİ Kredilerinde Takipteki Alacak Oranları (yüzde) 63

Tablo 13: Firmanın Faaliyet Süresi 70

Tablo 14: Firmanın Aktif Büyüklüğü 70

Tablo 15: Bankacılık Sektörünün Ürün ve Hizmetlerinden Faydalanma Durumu 71

Tablo 16: Katılım Bankası Finansman Kaynaklarından Kullanımı 71

Tablo 17: Katılım Bankası Ürün ve Hizmetlerinden Faydalanma Süreleri 72

Tablo 18: Katılım Bankacılığıyla Geleneksel Bankacılık Arasındaki Farklar .. 74

Tablo 19: Katılım Bankacılığını Tavsiye Etme Durumu 74

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1: Genel Lojistik Akışı 3

Şekil 2. Lojistiğin Yıllar İçerisindeki Gelişimi 4

Şekil 3: Lojistik Faaliyetleri 5

Şekil 4: Lojistik Süreçler 9

Şekil 5: Kurumsal Finansman Desteğinin İşleyişi 44

Şekil 6: Katılım Bankalarının Kullandırdığı Kredilerin Türlerine Göre Dağılımı 49

Şekil 7: KOBİ Kredilerinin Toplam Aktiflere Oranı (yüzde) 60

Şekil 8: KOBİ Kredilerinin Toplam Kredilere Oranı (yüzde) 60

Şekil 9: Katılım Bankaları KOBİ Kredileri Takipteki Alacak Oranı (yüzde) ... 62

Şekil 10: Katılım Bankalarında KOBİ Niteliğindeki Net Müşteri Sayısı 64

Şekil 11: İşletme Grubu Bazında KOBİ Niteliğindeki Net Müşteri Sayısı (yüzde) 64

SİMGELER ve KISALTMALAR DİZİNİ

AAOIFI: İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyon

BDDK: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu

ÇEV: Çeviren

DİBS: Devlet İç Borçlanma Senedi

EVA: Economic Value Added

İİT: İslam İşbirliği Teşkilatı

KB: Katılım Bankası

KBM: Katılım Bankası Müşterisi

MB: Mevduat Bankası

MBM: Mevduat Bankası Müşterisi

MÖ: Milattan Önce

OIC: İslam Konferansı Teşkilatı pp. Eserin Yeri

S: Sayfa

SS: Sayfa Sayısı

TDK: Türk Dil Kurumu

TKBB: Türkiye Katılım Bankaları Birliği

YY: Yüz Yıl

GİRİŞ

Bu çalışmada dünyada İslami Finans yöntemleri, kurumları, ürünleri ve hizmet dağılımları açıklanmıştır. Avrupa'da, Ortadoğu'da, Asya'da ve Amerika'da bazı ülkelerde İslami Finans yöntemlerinin işleyiş şekilleri, sermayeleri ve yöntemleri araştırılmıştır. Ülkemizde Katılım Bankacılığının ortaya çıkışı, işleyişi ve günümüz durumları değerlendirilmiştir. Katılım Bankalarının fon toplama yöntemleri olan cari hesaplar, tasarruf hesapları ve katılım hesaplarının nasıl işlediği anlatılmıştır. İşletmelerin finansal yapısı, sermaye kavramı, işletmelerin finansmana erişim yöntemleri, işletmelerin varlık ve kaynak yönetimleri ile işletmelerin fon ihtiyaçlarını karşılama yöntemleri açıklanmıştır. Tezin amacı Ankara Lojistik Merkezinde Katılım Bankalarının kullandırmış oldukları finansal ürünlerin yeterli olup olmadığı, firmaların finansal sorunlara ne kadar çözüm üretebildiği, firma yöneticilerinin Katılım Bankacılığı hakkında ne kadar bilgi sahibi olduğu yarı yapılandırılmış görüşme yöntemiyle araştırılmaya çalışılmıştır.

Tezin önemi Katılım Bankalarının Lojistik Merkezlerde sunmuş olduğu ürün, hizmet ve tanıtımlarındaki sorunların bazıları ile ilişki kurarak bu sorunlar arasındaki ilişkileri tespit etmek ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri sunmaktır. Katılım Bankalarının ürün çeşitliliğinin yetersiz olması ve firma yetkililerinin katılım bankaları hakkında yeteri kadar bilgi sahibi olmadığı sonucuna varılmıştır. Katılım Bankalarının ürün çeşitliliğini arttırabilmesi için AR-GE çalışmalarının arttırarak gerekirse dünyanın düğer bölgelerinde hangi ürünlerin nasıl kullanıldığını gözlemleyip ülkemizde de hayata geçirmesi gerekmektedir. Ayrıca firma yetkililerinin Katılım Bankacılığı bilgi düzeylerinin arttırılması için dini kuruluşlar ve üniversitelerden destek alarak firma yetkilileri ile iletişime geçerek seminerler ve yüz yüze görüşmelerle ayrıntılı bir şekilde bilgilendirilmeleri gerekmektedir. Çalışmanın sonuç kısmında tüm bu sorunlar ve bu sorunlara ayrıntılı çözüm önerileri sunulmuştur.

BÖLÜM 1: LOJİSTİK SEKTÖRÜ

1.1. Lojistiğin Tanımı

Lojistik kelimesi Latin dilindeki “logic (mantık)” ve “statistics (istatistik)” sözcüklerinin birleşmesiyle türetilmiştir (Karacan ve Kaya, 2011: 6). Diğer bir görüşe göre ise Lojistik kelimesi Yunanca dilindeki ‘‘hesap yapma bilimi’’, ‘‘hesap yapma becerisi’’ anlamına gelen ‘’logistikos’’ kelimesinden türetilmiştir. Lojistik terimi ilk başlarda askeri literatürde yer alan bir ifade olup daha sonra ticari literatürde yer almıştır (Özdemir, 2012: 3). Savaş alanlarında askeri ekipmanlar, ilk yardım malzemeleri ve gıda gibi ihtiyaçların tedarik edilmesi ve taşınması faaliyetlerinin artması sebebiyle lojistik terimi başlangıçta askeri alanda yaygın olarak kullanılmıştır. İkinci Dünya Savaşı’nın son bulması ile araştırmacılar genişleyen lojistik kavramını ticari lojistik ve askeri lojistik olarak ayırmışlardır. Ticari lojistik kavramı, askeri lojistik kavramına göre nispeten yeni bir olgudur (Rutner vd., 2012: 96). Günümüzün gerektirdiği ihtiyaçları karşılamak için yeni hizmet anlayışı ve ilişki pazarlaması gibi kavramların lojistiğe dahil edilmesi, lojistiğin hem ticari alandaki uygulamalarını hem de literatürdeki kapsamını değiştirmiştir (Ballou, 2004: 11).

“Lojistik Yönetimi Konseyi”nin tanımlamasına göre; lojistik, talepleri karşılamak üzere; mal ve hizmetlerin kaynak noktasından son varış noktasına kadar etkin bir şekilde taşınmasını, depolanmasını ve işletme içindeki hareketlerini planlama, uygulama ve kontrol etme sürecidir (Jonsson, 2008: 4).

Başka bir tanıma göre lojistik kavramı, bir tedarik zinciri ağı boyunca ürünlerin, hizmetlerin ve bilgilerin temin edildikleri noktadan nihai tüketiciye kadar olan envanter yönetimi, depolama, taşımacılık, dağıtım, ürün elleçleme ve paketleme gibi faaliyetleri kapsamaktadır (Lambert ve Stokta, 2000: 4).

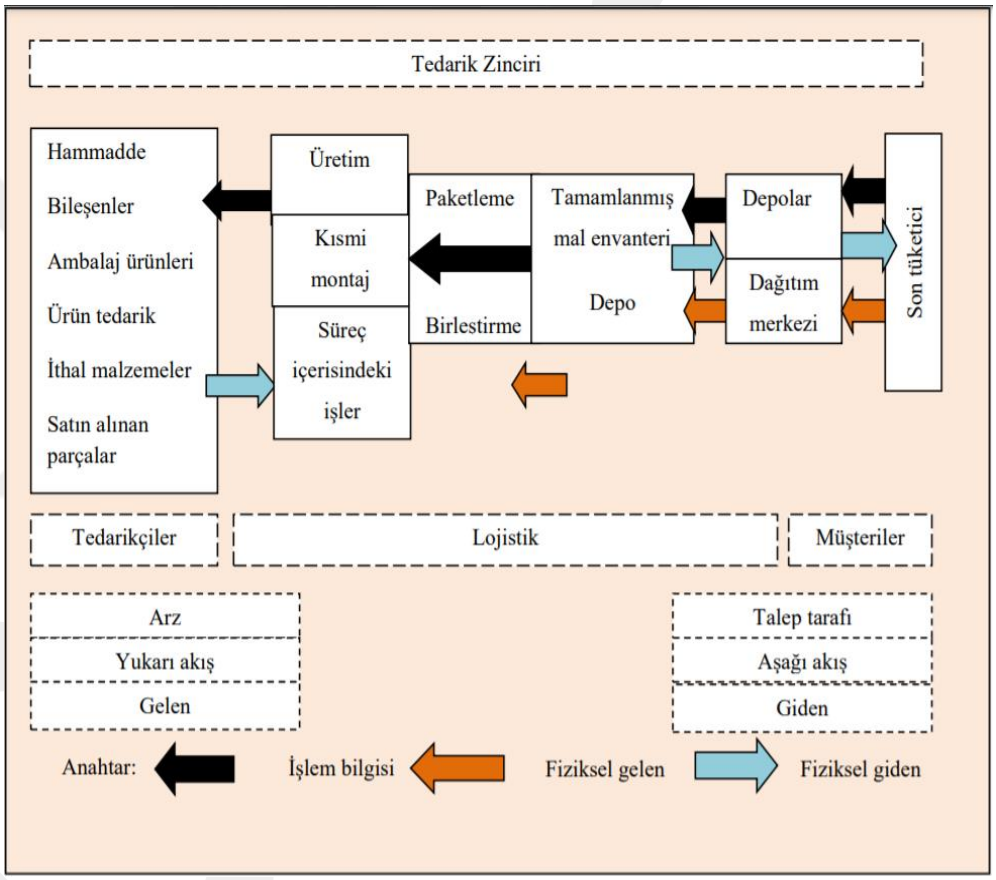
Tedarik zinciri ve lojistik kavramları çoğu zaman birbiriyle karıştırılmaktadır. Aslında farklı iki kavram olsa da birbiriyle bağlantılıdır ve tedarik zinciri lojistiği kapsamaktadır. Tedarik zinciri, şirketlerin rekabet avantajı sağlamak için ilk kaynak noktasından nihai tüketiciye kadar olan faaliyetlerini birbirine bağlayan bir süreçtir. Tedarik zinciri kapsamı, aşağıdaki gibidir:

Tedarik zinciri = Tedarikçiler + Lojistik Faaliyetleri + Müşteriler

Lojistik ise müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere malzeme yönetimi ile tedarik zinciri içerisindeki mal/hizmet ve bilgi hareketlerinin yönetilmesi, depolama ve dağıtım akışıdır. Lojistik kapsamı, aşağıdaki gibidir:

Lojistik = Malzeme Yönetimi + Dağıtım

Fiziksel giden akışları, bilgi akışları ve bir diğer etken olan kullanılmış ürünlerin geri dönüşümü veya iadesi için gerçekleştirilen fiziksel gelen (ters lojistik) akışlarını kapsayan genel bir lojistik akışının, tedarik zinciri içindeki etkinliği Şeki1'de gösterilmektedir (Rusthon vd., 2014: 4-5).



Şekil 1: Genel Lojistik Akışı

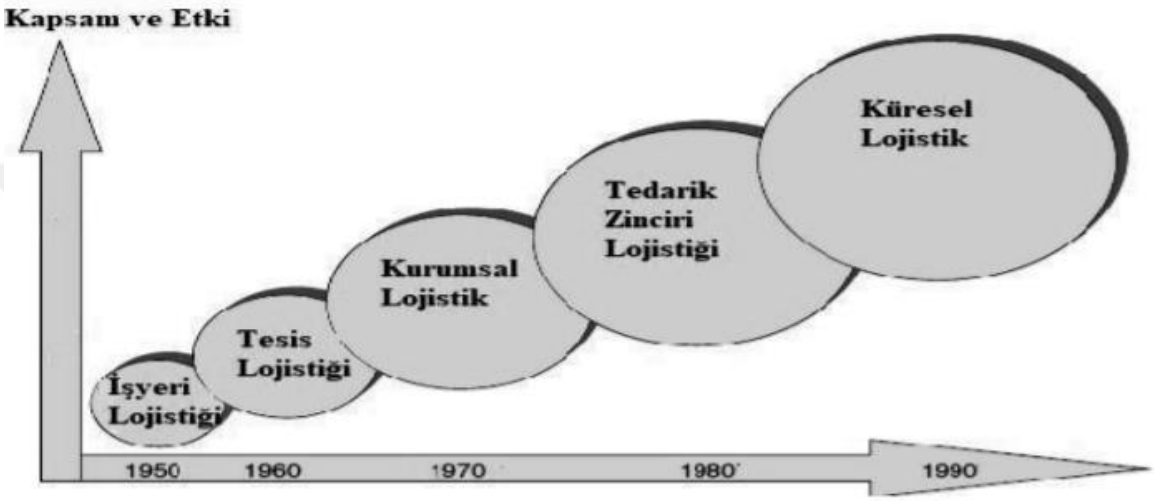
Kaynak: Rusthon vd., 2014: 5.

1.2. Lojistik Kavramının Tarihsel Gelişimi

Günümüzde lojistik kavramı, geçmişe kadar uzanan, ticaret biçimlerinin faaliyetlerini (örneğin nakliye, depolama) içermektedir. Lojistik terimi askeri faaliyetler bağlamında 18. yüzyıl sonu ile 19. yüzyıl başlarında geliştirilmiştir. 1900'lü yıllarda uzman kişi ve kurumlar tarafından gerekli ilgiyi göremeyen tedarik ve lojistik kavramları üzerine yapılan ilk akademik çalışma; 1962 yılında yazar, danışman ve

işletme uzmanı olan Peter F. Drucker tarafından kaleme alınan ve Fortune Dergisi'nde yayımlanmış olan "Economy's Dark Continent" isimli makaledir. Bu çalışmasında Drucker, organizasyonların verimliliğini artırmada lojistiğin son derece önemli olduğuna değinmiştir (Lambert vd. 1998: 5-7).

Lojistik sürecinin gelişimin beş aşaması; işyeri lojistiği, tesis lojistik, kurumsal lojistik, tedarik zinciri lojistiği ve global lojistik tabloda gösterilmiştir.



Şekil 2. Lojistiğin Yıllar İçerisindeki Gelişimi

Kaynak: Frazelle, 2002.

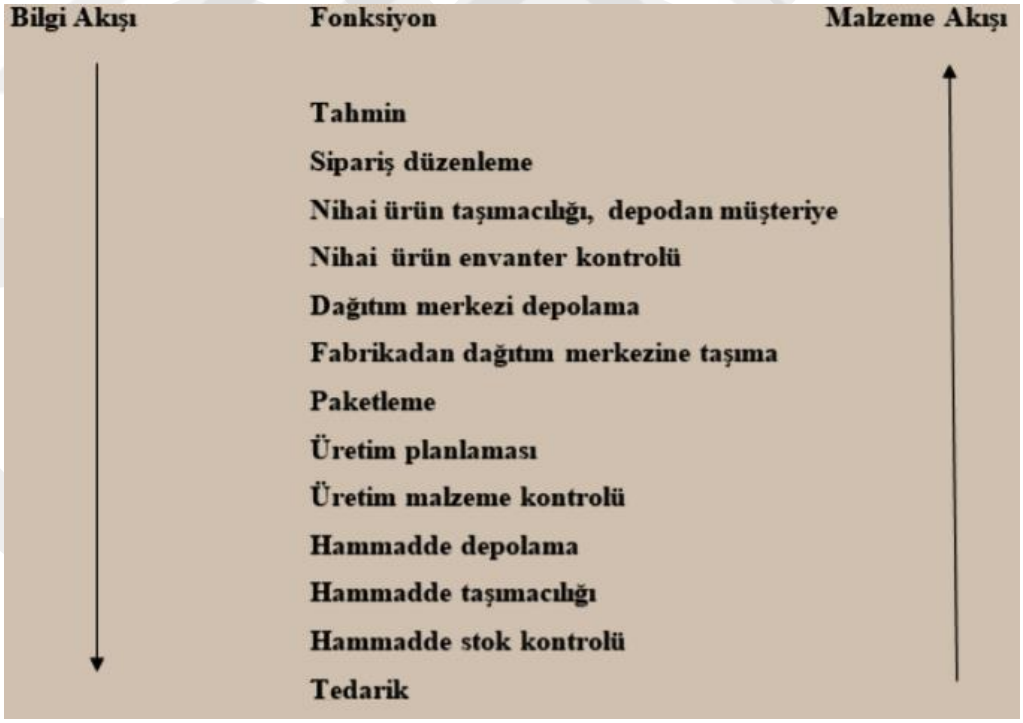
İşyeri lojistiği, tek bir iş istasyonundaki malzeme akışıdır. İşyeri lojistiğinin amacı, bir makinede veya montaj hattında işgören bir bireyin hareketlerini düzene sokmaktadır. Tesis lojistiğinin ise; malzeme taşıma kökleri, 1950'leri ve 1960'ları ayırt eden seri üretim ve montaj hatlarındadır. Tesis lojistiği daha yaygın olarak malzeme taşıma olarak adlandırılmıştır. Bununla birlikte yönetim yapıları ve bilgi sistemleri geliştikçe 1970'lerde departmanları (malzeme taşıma, depolama vb.) ve fonksiyonları (fiziksel dağıtım ve işletme lojistiği) özümseme ve sentezleme becerileri kurumda lojistik algısının oluşmasına zemin hazırlamıştır. Tedarik zinciri lojistiği işletmeler arasındaki malzeme, bilgi ve para akışı (birlikte çalışma, etkileşim, işletme içi ve kurum içi)'ndan oluşmaktadır. Lojistik faaliyetleri, tedarik zincirinin içinde yer almaktadır. Lojistik faaliyetleri (müşteri tepkisi, stok yönetimi, tedarik, nakliye ve depolama) tedarik zincirindeki nesneleri birbirine bağlamakta ve etkinleştirmektedir. Küresel lojistik kavramı ise, ülkeler arasında materyal, bilgi ve para akışını ifade

etmektedir. Global lojistik, uluslararası boyutta tedarikçiler, tedarikçilerinin müşteriler ve müşterilerin etkileşimde olmasını gerektirmektedir (Frazelle, 2002: 6).

Günümüzdeki lojistik anlayışının temelleri 1970 yılında minimum maliyet esası çerçevesinde gerçekleştirilmiştir. 1970'lerde günümüz modern lojistik anlayışının başlangıcı gerçekleştirilmiştir. O senelerde işletmeler lojistik yönetimi kavramını ele almış ve lojistik süreçlerinin düşük maliyet ile daha etkin yürütülmesi için incelemeler yapılmıştır. Bu doğrultuda daha önce fiziksel dağıtım ve fiziksel tedarik ayrı olarak ele alınan işletme faaliyetlerinin aslında ortak faaliyetlerden oluştuğu ve bir arada düşünülmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu faaliyetler; "paketleme, temin, stok takibi, malzeme taşıma, taşıma, depolama, bilgi iletimi, siparişin ele alınması (sipariş işlemi)" dir (Orhan, 2014: 39).

Ürün hareketini, belirtilen maliyet ve hizmet hedeflerini gerçekleştirmede arz ve talebin koordinasyonunu kolaylaştıran faaliyetleri kapsayan, lojistik için geleneksel olmayan yaklaşımlara dayanmaktadır.

Lojistik faaliyetler Şekil 3' deki gibi belirtilmiştir (Heskett, 1977).



Şekil 3: Lojistik Faaliyetleri

Kaynak: Heskett,1977: 85-96.

Lojistik faaliyetler; tahmin, sipariş düzenleme, nihai ürün taşımacılığı, nihai ürün envanter kontrolü, dağıtım merkezi depolama, fabrikadan dağıtım merkezine

taşıma, paketleme, üretim planlaması, üretim malzeme kontrolü, hammadde depolama, hammadde taşımacılığı, hammadde stok kontrolü, tedarik aşamalarından oluşmaktadır (Heskett, 1977).

Taşkın ve Emel (2009), lojistiğin gelişim evrelerini Tablo 1'deki gibi belirtmiştir.

Tablo 1: Lojistiğin Gelişim Evreleri

LOJİSTİĞİN GELİŞİM EVRELERİ	YÖNETİM MERKEZİ	ÖRGÜTSEL TASARIM
1960 Yıları Depolama ve Ulaştırma	Satış ve pazarlama Depolama Ulaştırma Etkinliği Stok Yönetimi	Lojistik faaliyetler arasındaki ilişki kopukluğu Dağınık lojistik faaliyetler Düşük lojistik yönetimi otoritesinin işletme başarısını desteklemesi.
1980 Yıları Toplam Maliyet Yönetimi	Lojistiğin merkezi hale gelmesi Süreç optimizasyonu Toplam maliyet yönetimi Rekabetçi bir avantaj olarak lojistik	Lojistik faaliyetlerde merkezileşme Bilgisayar uygulamaları Merkezileşmiş Büyüyen lojistik yönetimi otoritesi
1990 Yıları Entegre Lojistik Yönetimi	Lojistik planlama İşletme faaliyetleri ile bütünleşme hareketi Tedarik zinciri stratejileri Süreç kanalları ile bütünleşme	Lojistik faaliyetlerde büyüme Toplam kalite yönetim için destek Tedarik zinciri planlama Lojistik yönetim faaliyetleri
2000 Yıları Tedarik Zinciri Yönetimi	Stratejik tedarik zinciri görüşü Extranet teknoloji kullanımı Tedarik zinciri Toplam Kalite Yönetimi göstergelerinde işbirliği yapmak	Sanal örgüt Talepteki değişimler Ticari ortaklık Benchmarking ve yeniden yapılanma
2000 Yık ve Sonrası E- Tedarik Zinciri Yönetimi	Tedarik Zinciri Yönetimi kavramına internetin uygulanması Düşük maliyetli anında veri tabanı paylaşımı Elektronik bilgi SCM (Tedarik Zinan Yönetimi) senkronizasyonu	Tedarik zinciri ağı ile ticaret ortaklığı yapmak com. -e eklentisi vb. piyasa değişiklikleri Örgütsel çeviklik ve ölçülebilirlik

Kaynak: Taşkın ve Emel, 2009.

Tablo 1'e göre; 1960 yıllarında; lojistik sektörü depolama ve ulaştırma alanında faaliyet göstermiş olup depolama, stok denetimi, satış pazarlama, ulaştırma etkinliği alanları yönetim merkezi haline gelmiştir. 1980 yılında; faaliyet alanı değişmiş olup Toplam Maliyet Yönetimi anlayışına geçilmiştir. 2000 yılına gelindiğinde ise; tedarik zinciri yönetimi faaliyet alanı çerçevesinde stratejik tedarik zinciri görüşü, kanal güçlerini ortak bir güç aracı göstermek için tedarik zinciri yönetimi göstergelerinde işbirliği yapma yönetim merkezi haline gelmiştir. 2000 yılı ve sonrası dönemlerde ise e-tedarik zinciri yönetimi alanında faaliyet gösterilmekte

olup Tedarik Zinciri Yönetimi kavramına internetin entegre edilmesi, daha az maliyetle anında veri tabanı paylaşımı, "Elektronik bilgi SCM (Tedarik Zinciri Yönetimi)" senkronizasyonundan oluşmaktadır.

1.3. Lojistiğin Prensipleri

Üretim, askeri, lojistik vb. herhangi bir alanda faydalanılan lojistik faaliyetlerin her aşamasında yer alan prensiplerin; özümsenerek uygulamalarda esas alınması gerekmekte ve bilhassa hız, nitelik ve maliyet faktörleri bakımından lojistik hedeflere ulaşılmasında büyük önem arz etmektedir (Keskin, 2018: 31-32). Lojistiğin prensipleri aşağıda sıralanmıştır.

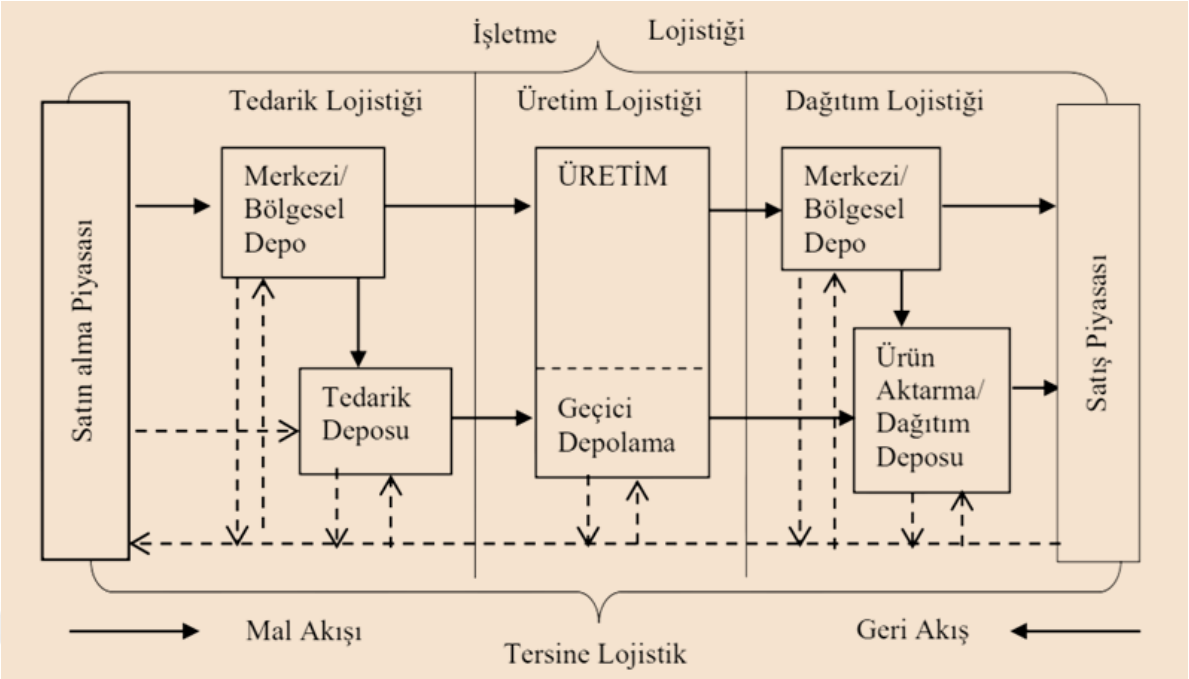
- Standartlık: Lojistik hizmetlerin destekleyici sistemlerde standart olması önem arz etmektedir. Malzeme, hizmet ve genel prosedürlerde standartlık sağlanmalıdır. Ayrıca lojistik faaliyetlerde standartlığın sağlanması firmalara büyük kolaylıklar sunmaktadır. Yani standartlık sağlandığında, ekonomik kazanç ve beraberinde zaman tasarrufu gibi artılar elde edilecektir (Dinçel, 2016: 24).
- Ekonomik Olma: Lojistiğin temel şartlarından biri olan lojistik desteğin, minimum maliyetle sağlanmasını ifade eder. Gereksinimleri karşılayacak kaynakların yeterli olmadığı durumlar için öncelikler kesinleştirilip devamlı olarak maliyet iyileştirmelerine gidilmelidir (Keskin, 2018).
- Yeterlilik: Lojistik destek yeterlilikleri firmalar için büyük önem arz etmektedir. Operasyonların sürekliliğini koruyabilmesi için kaynakların belirli bir seviyede elde bulundurulması gerekmektedir. Burada bahsedilen 'belirli seviye' ile kastedilen, stok fazlası ürünlere yer vermemek olup sürdürülebilirlik ve karşılanabilirlik esas olmalıdır (Keskin, 2018).
- Elastikiyet: Tüm lojistik işlemler değişmekte olan işlem, durum ve prosedürlere uyum sağlayabilmelidir. Lojistik hizmetler güncelliği yakalayabilecek kadar esnek bir yapıda olmalı ve olumsuz değişimlerden etkilenmemelidir (Keskin, 2018).
- Sadelik: Birden fazla işletmeyi ilgilendiren lojistik faaliyetlerin, planlanması ve yürütülmesi esnasında karmaşık oluşumlar yerine daha

yalın ve uygulama kolaylığı sağlayan yapıların kurulmasının gerekliliğini ifade eder (Koban ve Keser 2007: 44). Sadelik, etkin kaynak kullanımı sağlayarak verimliliği arttırmaktadır.

- İzlenebilirlik: Bilgi ve iletişim teknolojilerinin etkin kullanımı lojistik süreçlerde izlenebilirlik açısından fayda sağlayacaktır. Tüm faaliyetlerin durum, miktar, zaman, mekân gibi bilgilerine hâkim olmak, olası sorunların öngörülebilirliğini sağlayacaktır. Böylece firmalar açısından herhangi bir kayıp söz konusu olmayacaktır (Keskin 2018).
- Koordinasyon: Lojistik süreç içerisinde var olan farklı hizmetlerin birbirleri arasındaki uyumunu ifade etmektedir. Lojistik destek işlemlerinde talep edilen etkinliğin sağlanması koordinasyon ilkesi ile mümkün kılınmaktadır (Dinçel, 2016: 26).
- İş Süreçlerinin Doğru Önceliklendirilmesi: Bu prensipte amaç diğer tüm ilkelerle uyum içerisinde olabilecek bir planlama yapabilmektir (Koban ve Keser 2007: 44). Önceden planlama yapmak, uygulanacak işlem ile plan 12 arasında süreç iyileştirmeleri yapılmasına olanak tanımaktadır. Bu işlem, çalışanların işlerini kolaylaştırmakta ve asıl gerekli olan alanlara daha fazla eğilim gösterebilmeyi sağlamaktadır (Keskin, 2018).

1.4. Lojistik Süreçler

Daha önceki bölümlerde açıklandığı üzere Lojistik; "Müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için hammaddelerin başlangıç noktasından ürün tüketiminin son noktasına kadar tedarik zincirinde malzemelerin verimli ve etkin bir şekilde taşınması ve depolanmasının planlanması, uygulanması ve kontrolüdür." Lojistik süreci, lojistiğin başlangıcından son ana kadar olan süreci de ifade etmektedir (Kyuchuk, 2013: 1). Lojistik süreçler dört farklı şekilde yürütülür: tedarik lojistiği, üretim lojistiği, dağıtım lojistiği ve tersine lojistik. Bu bölümde lojistik süreçleri ayrıntılı olarak açıklanmaktadır.



Şekil 4: Lojistik Süreçler

Kaynak: Karacan ve Kaya, 2011:75.

1.4.1. Tedarik lojistiği

Tedarik lojistiği (İnbound), firmanın tedarikçileriyle hammadde yada yarı mamuller konusunda araç, kargo takibi, rota seçimi, dağıtım, taşıma, stok, depolama ve sipariş işlemleri gerçekleştirmesidir. Tedarik lojistiği süreci, tamamen üretim öncesinde gerçekleştirilen ve tüm kaynakların üretim hattına taşınmasına yardımcı olan çok aşamalı bir süreci ifade eder. Lojistik süreç içerisinde hammaddelerin şirket adına daha ucuz bir biçimde temin edilmesiyle üretim hattına ulaşmasını sağlamaktadır (Eker, 2006: 7).

Şirkete sağlanan malzemelerin ve onların bilgi akışlarının planlanmasını, yönetimini ve denetimini kapsayan tedarik lojistiğinin temel amacı, tedarik piyasaları ve üretim arasındaki köprüyü kurmaktır. Değer artışı özelliğiyle işletme içerisinde katma değerin ilk basamağı olarak söylemek mümkündür (Koban ve Keser, 2011: 112).

Askerî açıdan ise tedarik lojistiği, yeni bir silah üretimi için malzeme ve personel lojistik desteği için gerekenlerin tümünü ifade etmektedir. “Hava kuvvetlerinin sistem, alt sistem ve ekipmanları için gerekli olan malzemelerin tedariki süresince lojistik destek kabiliyet ihtiyaçlarının sistemli olarak tanımlama, belirleme,

tasarlama, geliştirme, üretme, satın alma, dağıtma, yükleme ve geliştirme sürecidir" olarak açıklanmaktadır (M.E.B, 2011: 10).

Özetle gereksinim duyulan malzemelerin, işletme idame malzemeleri sefer stoklarının düzenine dayalı ihtiyaçlar sistemine göre temin ve tedarikine ait faaliyetlerin bütünüdür (Orhan, 2003: 18).

1.4.2. Üretim lojistiği

"Üretim lojistiği" terimi, bir endüstriyel tesiste (fabrika veya maden gibi) kullanılan her makine ve iş istasyonunun, doğru ürünü, doğru zamanda, doğru miktarda ve doğru kalitede almasını sağlamayı amaçlar. Ürünlerin üreticiden alıcıya toplanmasını, depolanmasını ve teslim edilmesini sağlayan üretim öncesi lojistik faaliyetler ek faaliyetlerdir (Koban ve Keser, 2008: 84).

Üretimde kullanılacak hammadde, mamül ve yarı mamül için gerekli malzemeler yurt içi veya yurt dışından satın alındıktan sonra nakliye yollarından (kara, hava, deniz) biri seçilir ve ürün fabrikaya gönderilir. Bu süreçte bu ürünler üretimi aksatmayacak şekilde geçici olarak depolanmalıdır. Lojistik faaliyet sonucu ortaya çıkan ürünün üretiminin tamamlanıp tüketiciye veya kullanıcıya teslimine kadar geçen süreç, üretim lojistiği alanına dahildir. Bu süreç aynı zamanda araştırma, tasarım ve geliştirme çalışmalarını da içermektedir (Karacan ve Kaya, 2011: 77).

Üretim lojistiği, ürünlerin bir fabrikada taşınmasını kapsar. Bu faaliyetler ağırlıklı olarak hammadde yönetimidir; bunlar imal edilen, seçilen, montajla ilgili parçaların ve üretim envanterlerinin yönetimi gibi faaliyetleri içermektedir (Eker, 2006: 9).

Üretim lojistiği, gelen malzemeleri ve parçaları ürünlere dönüştürürken nakliye ve ara depolamayı içerir. Bu süreçteki lojistik faaliyet, "malzeme nakli" adı verilen tamamen içsel bir fonksiyon haline gelir. Kapasite planlama, yükleme, üretim kontrol programlama ve malzeme taşıma gibi faaliyetler arasında yakın bir ilişki vardır. (Saatçıoğlu, 2010: 19).

Üretim, işletme içindeki işlerin zincirindeki en önemli halkadır ve lojistik faaliyetlerin önemini ortaya koyan faaliyetler bütünüdür. Üretim aşamasında lojistiğin önemi fabrika öncesi ve sonrasında hissedilmektedir. Hammaddelerin doğru kalitede, doğru miktarda ve doğru zamanda olması ve üretim aşamasından sonra müşteriye

verimli bir şekilde ulaştırılması zincirin önemli bir parçasıdır. Üretim aşamasını gerektiği gibi tamamlayamayan firmaların ürünleri tüketiciye ulaşamamakta ve bunun sonucunda firma rekabet, pazar ve prestij kaybetmektedir (Karacan ve Kaya, 2011: 77).

1.4.3. Dağıtım lojistiği

Dağıtım lojistiği, mal ve hizmetlerin üretim yerinden müşteriye taşınmasını içerir. Bazen "fiziksel dağıtım" olarak da adlandırılan lojistik dağıtım süreci ile ilgili faaliyetler; Tüketicinin beklediği hizmetlerin miktar, zaman ve yer bazında tanımlanması, dağıtım hizmetlerinin tüketicilere mümkün olan en düşük maliyetle uygulanması, dağıtım merkezlerinde hangi ürünlerin ve hangi miktarlarda depolanacağının belirlenmesi ve hangi nakliyenin gerçekleştirileceğine karar verilmesi olarak belirtilmektedir. Araçlar veya hizmetler dağıtım sırasında kullanılacaktır (Saatçıoğlu, 2010: 21).

Ürünlerin üretim sürecinden sonra çeşitli şekillerde müşterilere ulaştırılması sürecini kapsar. Dağıtım lojistiğinin taşıma maliyetlerinin en pahalı türü olduğu bilinmektedir. Bir fabrikada üretilen bir ürünün çıktı fiyatı ile alıcıya ulaştığı andaki fiyatı arasında büyük bir fark olduğu ve bu farkın çoğunun dağıtım lojistiği ile ilgili olduğu söylenebilir. Bazı durumlarda ve koşullarda satış maliyetlerinin ürünlerin maliyetini aşaması satış lojistiğinin önemini gösterir (Karal, 2016: 9).

1.4.4. Tersine lojistik

Tersine lojistik, ürün ve malzemelerin yeniden kullanımıyla ilgili tüm operasyonları ifade eder. Tersine lojistik süreç, alıcılardan satıcılara iade edilen artıkların ve ürünlerin yönetimini ve satışını içerir.

“Lojistik Yönetim Konseyi (Council of Logistics Management)” tersine lojistik; Hammadde, yarı mamul ve ürünlerin tüketim noktasından üretim noktasına akışının verimli ve maliyet etkin bir şekilde planlanması, uygulanması ve yönetilmesi süreci olarak tanımlanmaktadır (Irak ve Kurt, 2019).

Bir ürünün yaşam döngüsü, nihai tüketiciye teslim edildiğinde sona ermez. Tersine lojistik, ürünlerin (satılmamış ürünler veya iadeler) nihai varış noktalarından orijinal üreticiye veya işleme tesisine akışıyla ilişkili lojistik sürecidir. İşlevsel tersine lojistik örnekleri, çalışmayan ürünlerin izinsiz iade edilmesini önlemek için yerinde

denetimleri, satılmayan ürünlerin geri kazanılmasını ve toplanmasını, araçların çöplüklere veya atık toplama merkezlerine iade edilmesini veya ikincil pazarlarda çalışmayı içerir (Ghiani vd., 2013: 9).

Ürün bilgilerini tüketim noktasından çıkış noktasına kadar verimli ve etkin bir şekilde yönetmek için tersine lojistik kullanımı gereklidir. Bu yaklaşım, yaşam döngüsünü tüketen ürünlerden değer elde etme olasılığını dikkate almaktadır (Elmas ve Erdoğmus, 2011). Örneğin; Fazla üretim, hasarlı veya kusurlu ürünler, hatalı sevkiyatlar, ürün son kullanma tarihi, garanti kapsamındaki ürün iadesi, onarım amaçlı ürün iadesi, hatalı veya hatalı paketleme, su şişesi geri dönüşümü, atık kâğıt geri dönüşümü, hurda metal geri dönüşümü tersi kapsamındadır.

1.5. Temel Lojistik Faaliyetler

Taşıma, depolama, elleçleme, gümrükleme ve sigorta, müşteri hizmetleri, satın alma ve satın alma, sipariş yöntemi, üçüncü ve dördüncü taraf lojistik kavramları, kalite kontrol, envanter yönetimi, lojistik bilgi yönetimi, etiketleme, paketleme, filo olarak sınıflandırılan temel lojistik yönetimi hammaddelerin satın alınması, depolanması ve bitmiş ürünlere dönüştürülmesini içerir. Dünyada ve Türkiye'de yürütülen lojistik faaliyetler genellikle bu sınıflandırmalara göre uygulanmaktadır. Ancak bazı firmalar için bu durum farklı olabilir. Lojistik faaliyetlerin ana türleri nakliye, “depolama” ve “elleçleme”dir. (Akiş, 2016).

1.5.1. Taşımacılık

Taşımanın genel olarak amacı malzemelerin depodan alınarak gerekli olduğu noktaya en uygun ekipmanın seçilerek, zararların en aza indirilmesiyle beraber ürün niteliğine uygun paketlemenin yapılmasıyla ürünlerin istenilen yere ulaştırılmasının sağlanmasıdır (Erdoğan, 2007: 19).

İşletmenin lojistik faaliyetlerinde görünürlük unsuru taşıyan tek işlevi taşımadır. Taşıma maliyetli bir işlev olmakla beraber hem de çevresel, zamansal, finansal kaynakları fazla kullanılmasını sağlayan bir lojistik işlevi olarak belirtilmektedir (Gürdal, 2006: 14).

Taşımacılık, insanlık tarihini gelişmiş ve modern dünya ekonomisine taşıyan önemli bir vasıtadır. Taşıma faaliyetleri olmadan ticaretin, teknolojinin gelişme göstererek yaygınlaşması ve buna bağlı olarak insanlığın gelişmesi mümkünsüzdür

(Akdemir, 2011; 23). Taşıma modlarının sınıflandırılmasında en çok kullanılan 5 çeşit vardır. Bunlar; "Karayolu Taşımacılığı", "Havayolu Taşımacılığı", "Denizyolu Taşımacılığı", "Demiryolu Taşımacılığı" ve "Boru Hattı Taşımacılığı"dır (Keskin, 2011: 77).

1.5.1.1. Karayolu taşımacılığı

"Karayolu Taşımacılığı", uluslararası ticarette taşınacak olan malların karayolunun kullanılması suretiyle, kamyonlar ve tırlar vasıtasıyla bir ülkenin sınırları içerisinden diğer bir ülkenin sınırları içerisine taşınma işlemi şeklindedir. Karayolu taşımacılığı, malın üretildiği yerden tüketim yerlerine kadar aktarma olmadan, istenilen zamanda ve güvenilir bir taşımanın gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Diğer taşıma ve nakliye modlarına göre ithalatçı ve ihracatçı taleplerine araç kontrolünde kolaylık sağlaması sebebiyle daha iyi cevap verdiği belirtilmektedir. Son yıllarda daha çok dile getirilen çevrenin kirletilmesi ve ülkedeki mevcut yollara ağır tonajlı araçların verdiği zarar karayolu taşımacılığı için bir dezavantaj olduğunu söyleyebiliriz (Demir, 2008: 34-35).

1.5.1.2. Denizyolu taşımacılığı

Denizyolu taşımacılığı, uluslararası ticarette taşınacak eşyanın gemi vasıtasıyla dökme veya konteynırlara güvenli bir şekilde doldurularak bir ülkeden başka bir ülkeye taşınma işlemi şeklindedir (Demir, 2008: 37). Denizyolu taşımacılığı çok büyük miktarlardaki yüklerin bir seferde bir noktadan diğer bir noktaya taşınmasının yanı sıra, diğer taşıma türlerine göre daha emniyetli olması, her hangi bir sınır aşımının olmaması, taşınan malların zayiatının en düşük seviyede olması, çevreye daha az zarar vermesi, yolcu-km ve ton-km başına en az enerji tüketiminin olması ve demiryolu taşımacılığına göre 3,5 karayolu taşımacılığına göre 7 hava yolu taşımacılığına göre ise 14 kat daha ekonomik olmasından dolayı diğer taşıma türlerine açısından daha çok istifade edilmektedir (Koçak, 2012: 11).

1.5.1.3. Demiryolu taşımacılığı

Demiryolu taşımacılığı, zaman sınırı olmaksızın raylar üstünde olan ağır lokomotiflerin yolcu ve yük vagonlarını harekete geçirmesiyle demir yolu alt yapısının bulunduğu yerlere yapılan taşımacılık şeklidir. Hacim ve tonaj bakımından daha çok büyük yüklerin taşınmasında elverişlidir. Kaza riskinin düşük olması emniyetli bir

taşımanın gerçekleştirilmesine olanak sağlamaktadır. Bunun yanı sıra çevre dostu olduğunu söylemek de mümkündür. Ayrıca toplu taşımacılıkta en çok seçilen ulaştırma türüdür (Keskin, 2011: 79).

Son dönemlerde demiryolu yük taşımacılığı köklü bir değişim yaşamış ve diğer ulaşım türlerine entegre edilebilen bir sistem haline almıştır. Özellikle hızlı trenler, yeni vagon tasarımları ve birleştirilmiş teknoloji donanımları ile diğer taşımacılık modlarına alternatif bir vasıta olarak sunulmaktadır (Şenel, 2012: 50).

1.5.1.4. Havayolu taşımacılığı

Havayolu taşımacılığı genel olarak küçük boyutlarda olan ve değerli eşyaların uçak vasıtasıyla taşınmasıdır. Diğer taşıma türlerine göre çok fazla kuralın olduğu ayrıntılı bir taşıma şeklidir (Demir, 2008: 40).

En hızlı taşımaya olanak sağlaması neticesinde depolama maliyetlerini ve bekleme sürelerini düşürmesine karşın, birim taşıma maliyetlerinin yüksek olması, hava şartlarına göre çok çabuk etkilenmesi, işletme maliyetlerinin yüksekliği havayolu taşımacılığını göreli olarak daha az yararlanılan bir taşıma türü olmasına sebebiyet vermiştir (Keskin, 2011: 84).

Fakat son zamanlarda yaşanan küreselleşme ile sosyo-ekonomik gelişmeler, dünya ticaret hacminin artması, insanların daha konforlu ve zamanına fazla değer vermesi gibi sebeplerle havayolu yolcu ve kargo taşımacılığının hızla gelişme göstereceği tahmin edilmektedir.

1.5.1.5. Boru hattı taşımacılığı

Boru hattı taşımacılığı, döküm halindeki büyük miktarda sıvı yüklerin hidrolik ortamda taşınmasında kullanımını sağlayan bir taşıma vasıtası olmasıyla birlikte, esas kullanım alanını petrol ve doğalgaz taşımacılığı oluşturmaktadır (Şenel, 2012: 52).

Bunun yanı sıra, su, bira, biyolojik yakıtlar veya hidrojen gibi farklı türlerdeki ürünlerin taşınmasında da kullanılır. Hava koşullarından hemen hiç etkilenmemesi, işletimi ve bakım kolaylığı, daha az personel idame ettirilmesi, kesintisiz bir taşımaya olanak vermesi gibi avantajları vardır (Keskin, 2011: 81).

1.5.2. Depolama

Lojistik faaliyetlerden biri olan depolama tüm süreçler için stratejik bir konumdadır. Lojistik süreçlerde küçük ölçekli ve kısa süreli depo operasyonları bulunur. Hammadde temininden ürünlerin son kullanıcıya ulaşmasına kadar çok sayıda depolama işlemi gerçekleşmektedir. Depolamanın tüm tedarik zinciri süreçlerine sağladığı yararlar vardır. Bunlar; dağıtım ve üretim ücretlerinden kâr elde etmek, toplu alımlarda yapılan indirimlerden yararlanmak, tedarik akışının kesintiye uğramadan devam etmesini sağlamak, müşteri taleplerine hızlı şekilde yanıt vermek ve pazardaki değişimlere karşı esnek olmak, şeklinde sıralanabilmektedir (Akyurt, 2020: 202).

Günümüzde lojistik süreçlerde depoların birçok işlemi bulunmaktadır. Stoklama işlevi, farklı tedarikçilerden alınan ürünlerin toplanması işlevi, bir tedarikçiden temin edilen ürünlerin birden fazla müşteri için ayrıştırıldığı yığın bölünmesi işlevi, çapraz toplama yani konsolidasyon işlevi, dağıtım merkezi işlevi, ürünlerin kullanılacağı vakti beklediği süreç erteleme işlevi, ürünlere katma değer katacak fazladan işlevler ve tersine lojistik faaliyetlerinin yürütülmesi depolama işlevleri olarak sayılmaktadır (Keskin, 2020: 129-132).

1.5.3. Elleçleme

Lojistik süreçlerin çoğunda karşımıza çıkan elleçleme faaliyeti, ürünün asli ve teknik özelliklerini değiştirmeden yapılan yükleme ve yerleştirme gibi işleri kapsamaktadır. Yapılması halinde ürüne katma değer katmazken yanlış yapılması ürünün değer kaybına neden olacaktır. Elleçleme işlemleri; boşaltma, yükleme, paket açma, istifleme, seçme-ayırma, eleme, havalandırma, yerleştirme ve büyük kaplardan küçük kaplara aktarma gibi işlemlerdir. Elleçleme esnasında kullanılan birçok ekipman bulunmaktadır. Bu ekipmanlardan en çok bilinenleri forklift, palet ve konteynerdir (Bakan ve Şekkeli, 2017: 61-67).

1.5.4. Gümrükleme ve sigorta

Gümrükleme, lojistik faaliyetleri önemli ölçüde destekleyen hizmetlerden biridir. Gümrük mevzuatında belirtilen gümrükleme prosedürleri, ulusal sınırlar dışında mal ve hizmet satarken veya alırken çok önemlidir. Bu süreçlerin doğru yönlendirilmesi gerekir. Herhangi bir hata veya eksiklik durumunda işletme için

ekonomik kayıplar kaçınılmazdır. İthalat ve ihracatta dış ticarete katılan ülkelerin mevzuatlarında sık sık değişiklik ve anlaşmazlıklar yaşanması, gümrükleme işlemlerinin sürekli izlenmesini gerektirmektedir. İşletme büyük hatalar nedeniyle kendisini zor durumda bulabilir. Kendilerini gümrük kaçakçıları ve vergi kaçakçıları konumunda bulabilirler. Bu nedenle ciddi hatalardan kaçınmak için uzmanlar tarafından yapılmalıdır (Koban, Keser, 2007: 95). Gümrükleme hizmetleri, ayrı bir çalışma sisteminde yer alması, yapılan hataların iade edilememesi ve cezaların büyük olması nedeniyle en çok dışarıdan sağlanan iş alanlarından biridir (Durusu, 2011: 65).

Sigorta, dış ticarete konu olan malların taşınmasına ilişkin belirli hükümler çerçevesinde taraflar arasında yapılan işlemlerdir. Mallar sigortasız taşınamaz. Bu durumda bankacılık ve gümrük işlemlerinden geçmek gerekir. Dış ticarete konu olan malların transferinde risk faktörlerini ve güven ortamını ortadan kaldırmak için sigorta işlemleri oldukça önemlidir (Koban ve Keser, 2007: 94).

1.5.5. Müşteri hizmetleri

Müşteri hizmetleri, işletmelerin daha fazla ürün satma, ürünleri geliştirmek için yapılması gerekenleri bulma, müşteri öneri ve şikayetlerini değerlendirme, doğru bilgileri toplama ve düzenleme, bulunan bilgileri analiz etme ve raporlama, doğru departmana ihtiyaç duyma isteğinden doğmuştur. İşletme içindeki bu birim, kurumsal yapıya sahip işletmelerden oluşmaktadır (Işık, 2009: 21). Müşteri hizmetleri başka bir tanımda kısaca şu şekilde ifade edilmiştir: “Müşterilerin siparişlerini alma ve memnun etme gibi yapılan çalışmaların tümüdür” (Eker, 2006: 21).

Türkiye'deki müşteri hizmetleri faaliyetleri dikkate alındığında, müşteriler, gerekli güvenin olmaması nedeniyle fiyata duyarlı olma eğiliminde olduklarından, kaliteli hizmet almak yerine fiyat değişikliklerine göre firma değiştirmektedir (Babacan, 2003: 11).

Lojistik sektörünün gelişimi, teknolojik yeniliklere bağlı olarak müşterilerin değişen gereksinimleri ve ihtiyaçları tarafından belirlenmektedir. Bu durumda müşteri hizmetleri departmanının en önemli işlevi, müşteri ile en etkin şekilde iletişim kurabilme, onun isteklerini anlama ve onların istekleri doğrultusunda ürün ve hizmetler sunabilme yeteneğidir (Daşkan, 2016: 16).

Müşteri hizmetlerinin temel amacı, istediğiniz hizmetin ilk seferde doğru şekilde teslim edildiğinden emin olmaktır. İşletmelerde müşteri hizmetleri

departmanlarının hızlı ve verimli çalışması, olumlu ve olumsuz eleştirileri değerlendirip raporlamak, müşteri problemlerini çözmek, maliyetleri minimuma indirmek, hızlı çözüm bulmak, uygulamada deneyim ve hassasiyet gibi temel konular müşteri hizmetleri departmanının görevleridir (Işık, 2009: 22).

Müşterinin bakış açısı yönetim için çok önemlidir. Müşterinin hizmet, tutum ve davranışlarını siparişin teslim tarihinden önce belgelemek müşteri hizmetlerinin bir parçasıdır ve firma veya firmanın güvenilirliği müşterinin hafızasında şekillenir (İTO, 2006: 13).

1.5.6. Satın alma ve tedarik

Tedarik, ürünlerin doğru kaynaktan, doğru zamanda, doğru fiyatla, doğru kalitede ve doğru miktarda teslim edilmesidir (Avcı ve Koçolu, 2014: 35). Bu satırlar işletmenin satın alma tarzını, hacmini ve maliyet analizi için karar verme unsurlarını oluşturur (Durusu, 2011: 44).

Satın almadan önce ihtiyaçlar belirlenmelidir. Ardından tedarik edilen ürünlerin ihtiyaçları karşılayan standartları ve özellikleri belirlenir. Tedarikçi ve fiyat bilgileri, özellik ve standartlara dayalı pazar araştırması yoluyla toplanır. Toplanan bilgiler kullanılarak yapılan tahminler sonucunda belirlenen en uygun fiyat, tedarikçi firmadan alınır ve bekleme deposuna veya doğrudan üretim hatlarına aktarılır. İşlemler sırasında istenilen ürünler ile tedarik edilen ürünlerin aynı olup olmadığı karşılaştırılarak fiziki kontrol yapılır (Işık, 2009: 22).

Tedarik kavramından sonra, tedarik kavramı "tedarik zinciri yönetimi" olarak görülebilir. Tedarik zinciri yöntemi Türkiye'de 2000'li yıllarda uygulanmaya başlayan bir sistemdir. Bu sistem aynı zamanda lojistik yönetimini de içermektedir. Tedarik zinciri yönetimi, tedarik zincirlerinin düzenli çalışmasını ve şirket yönetiminin organizasyonunu sağlar. Satın alma süreci, firmaların müşteri değerini artırmada önemli bir rol oynamaktadır (Erol, 2015: 23). Doğru tedarikçi seçimi, yüksek ürün kalitesi ve performansı sağlar ve müşteri memnuniyetini artırır (Eker, 2006: 17).

1.5.7. Sipariş yöntemi

Sipariş, satış talimatıyla siparişin toplanması ve teslimat için depoya bildirimi arasında geçen süreyi içermektedir (Taşkın ve Durmaz 2012). Sipariş işleme, lojistik faaliyetler içerisinde ilk adım olmakla birlikte en önemli etkenlerden biridir. Müşteri

taleplerinin doğru analizi, siparişlerin doğru ve anlaşılır şekilde alınması gibi faktörler işletmeler için önem arz etmektedir. Sipariş işleme aşamasında yapılacak en ufak hata tüm lojistik sürecini kökten etkileyecek; iade, değişim gibi talepler ile maliyet artışlarına neden olacaktır. Bu yönde artışlar da işletmeler arası rekabet düzeyi açısından olumsuzluklar teşkil edecektir. Bu sebeple sürecin, büyük bir dikkatle ve alanında uzmanlaşmış kalifiye elemanlar aracılığıyla, müşteri beklentilerini en üst seviyede karşılayacak şekilde sürdürülmesi gerekmektedir. Sipariş işleme ilkeleri aşağıda sıralanmıştır (Tek ,1999: 697).

- Siparişte gerçekleşebilecek herhangi bir gecikme, olumsuzluk durumları ve aksamaları dikkate alarak tutarlı olacak şekilde ayarlanmış bir sipariş işleme zamanı belirlenmelidir.
- Sipariş işleme sürecinde sağlanan görüşmeler olabildiğince doğrudan yapılmalıdır. Bu süreçte hazırlanmış olan belgelerde çok fazla değişme yapılmamalıdır.
- Müşterilerden alınan siparişlerin yazılı kısmı olabildiğince elektronik yöntemler aracılığıyla sağlanmalıdır.

1.5.8. Talep tahmini

Talep veya satış tahmini olarak bilinen bir kavramın amacı, gerekli hammadde ve sarf malzemelerinin satış tahminlerini yaparak üretim planlamasına uygun olarak stok seviyelerini belirlemektir. Bu operasyonlardan sorumlu olanlar, pazar araştırması yapar ve satışları tahmin eder ve buna göre üretim planlama ve planlamasına uygun hammadde ve sarf malzemeleri sipariş eder. Talep tahmini, dikkatle yapılması gereken bir süreçtir. Yanlış yapılırsa, üretim öncesi ve sonrası işleme sırasında sorunlara sebep olabilmektedir (Işık, 2009: 24).

Talep tahminleri lojistiğe girdi olarak alınır. Satış tahminlerini kullanarak ne kadar hammadde sipariş edileceğini ne kadar ürünün nereye teslim edileceğini, hangi ürün ve nerede ve ne kadar stok olması gerektiğini belirtmek için kullanılır (Eker, 2006: 13).

1.5.9. Üçüncü parti (3PL) ve dördüncü parti (4PL) lojistik

Üçüncü Taraf Lojistik (3PL) ve Dördüncü Taraf Lojistik (4PL) terimlerini açıklamadan önce, 3PL işletmelerine fayda sağlayan “dış kaynak kullanımı”

kavramını açıklamak gerekir. Dış kaynak kullanımı genellikle basitçe bir yap ya da satın al kararı olarak tanımlanır. Hizmet ihtiyacını belirledikten sonra, firmanın en rasyonel kararı vermesine yardımcı bir kaynak görevi görür (Erkayman, 2007: 22). Dış kaynak kullanımı, geniş anlamda, sabit maliyetleri değişkenlere dönüştürmek, maliyetleri azaltmak, yatırım ve yaratıcılık açısından uygun tedarikçiden yararlanmak, hedefe ulaşma hızını artırmak için bir veya daha fazla hedefi kullanan mevcut bir şirkettir. Bir kişinin faaliyetlerini, kendisine bağlı varlıklarla birlikte üçüncü bir şirkete devretmesi süreci olarak tanımlanmaktadır (Sezgin, 2008: 44).

Dış kaynak kullanımı, üçüncü taraf lojistiğini anlamada baskın kavramdır (Ayan vd., 2018: 313). Bu nedenle işletmeler işlerini üçüncü taraf lojistik şirketleri olarak adlandırılan şirketlere yaptırmaktadırlar (Özkan, 2016: 6).

"LODER (Logistics Association)" tarafından tanımlandığı üzere üçüncü taraf lojistik kavramı, deneyimli lojistik işletmelerin tedarik zincirinde büyük lojistik uygulamaları gerçekleştirme süreci olarak tanımlanmaktadır. Bir başka tanıma göre 3PL kavramı, işletmelerin lojistik faaliyetlerinde dışarıdan sağlanan işlemlerin uygulanmasıdır (Erkayman, 2007: 22).

Dördüncü lojistik grubu 1990'larda ortaya çıktı. 4PL konsepti, 3PL konseptiyle aynı rolleri üstlense de müşterilerin stratejik hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmak için ortaya çıkmıştır. Geniş sorumluluklar ve hesap verebilirlik açısından etkili bir tedarik zinciri yöntemi olarak kapsamlı bir şekilde tasarlanmıştır (Ayan vd., 2018: 314). 4PL yönetimi ile de ilgili olan dış kaynak kullanımı kavramından bahsedilebilir. Dış kaynak kullanımı, işletmelerin dahil oldukları temel faaliyetlere yönelmeleri ve maliyet, rekabet gücü, hız ve esneklikte avantajlar sağlamak için dış kaynakların yan faaliyetlerde kullanılması anlamına gelir. Bu durumda 4PL konsepti oldukça etkilidir. 4PL yaklaşımında iş süreçleri, üçüncü taraf uzman bir şirketin bilgi, deneyim ve becerileri kullanılarak yeniden yapılandırılır (Durusu, 2011: 68). 4PL yaklaşımı, 3PL yaklaşımından temel olarak farklıdır. (Kurt, 2010: 119):

- 4PL yaklaşımı, bir ana müşteri ile çok sayıda ortak arasındaki bir girişimi ifade eder.
- Bir müşteri ile birden çok hizmet sağlayıcı arasında bir arayüz görevi görür.
- Müşteriler tedarik zincirlerini daha fazla dış kaynak kullanılması.

Bu farklılıkların dışında 4PL yaklaşımının temel amaçlarından biri de dağıtım ve depolama süreçlerine bütünleşik bir bakış sağlamak, lojistik alanındaki değişim ve gelişim süreçlerini entegre ederek firmaya sunmaktır. Yönetimi, ilgili şirket müşterilerinin kısa sürede tanınmasını sağlamak, belirli şirketler için lojistik çözümler sunmak ve son olarak teknolojik altyapıyı sağlam tutarak etkin tedarik zinciri yönetimi oluşturmak. 4PL ve 3PL uygulamalarına ilişkin farklılıklar genel hatlarıyla özetlenmiştir. 4PL planlama, BT entegrasyonu, nakliye yönetimi, gelen sipariş işleme ve lojistik bilgi danışmanlığı gibi işe değer katması bakımından 3PL uygulamalarından farklıdır. Şirketler danışmanlık ücreti aldığı için bu uygulama daha karlıdır. 3PL şirketleri, müşterilerinin ihtiyaçlarına daha iyi hizmet verebilmek için 4PL işletmesi olmak istemektedir (Özkan, 2016: 7-8).

1.5.10. Kalite kontrol

Üretilen hammadde, yardımcı malzeme, mal veya hizmetlerin kalitesi önemli bir faktördür. Üretim sırasında hata olmaması, verimli ve etkin iş yapılması, müşteri hizmetlerinin verimli ve etkin bir şekilde sunulması kalite çok önemli bir faktör haline gelmektedir (Doan, 2008: 62). Kalite kontrol, planlanan başarı düzeyi ile hesaplanan başarı düzeyi arasında herhangi bir sapma olduğunda lojistik yönetim sisteminde düzenleyici olarak işlev görür (Göze, 2014: 32).

Toplam kalite kontrol sisteminin temel ilkesi Feigenbaum tarafından şu şekilde formüle edilmiştir: "Kalite herkesin işidir." Tüm işletmeler, çalışanlar ve kuruluşlar, dağıtımın kalite üzerindeki etkisini, maliyet kavramının kalite üzerindeki etkisini müşteri ihtiyaçlarını karşılamada önemli bir unsur olarak görmektedir (Kenderdine and Larson, 1988: 6).

1.5.11. Stok yönetimi

Stok yönetimi işletmeler açısından büyük öneme sahiptir. Yanlış uygulamalar işletmelere ek birçok maliyet getirebilmektedir. İşletmelerde stok yönetimi, işletmelerin satmak üzere ürettiği ürünler ile satın aldığı hammaddenin yönetilmesi ile ilgilenmektedir (Akyıldız, 2004: 8). Lojistik süreçlerde stok yönetimi ise oldukça önemlidir. Bunun temel sebebi müşteri istek ve ihtiyaçlarına zamanında cevap verebilmektir. Ayrıca depolama faaliyetleri kapsamında lojistik işletmeleri farklı tedarikçilerden farklı ürünleri satın alarak, bunların birleştirmesini yapmakta ve tüketicilere kendi nam ve hesaplarına satmaktadırlar. Literatürde ise lojistik işletmeler

için stok yönetimi, hizmet akışının sağlanması ve sürekliliği için müşteri taleplerinin zamanında karşılanması açısından önemli olarak ifade edilmektedir. Bu kapsamda lojistik firmaları stok politikalarının belirlenmesi, kısa vadede satış tahminlerinin yapılması, mamullerin stok noktalarına dağıtımının, tam zamanında ulaştırma görevini zamanında ve eksiz yapabilmeleri açısından önemli olduğu vurgulanmaktadır (Cemalcılar vd., 1998: 213).

1.5.12. Lojistik bilgi yönetimi

Lojistikte bilgi yönetimi, etkin tedarik zinciri yönetimi, hizmet üretimi, zaman, yer ve biçim esnekliği sağlamanın yanı sıra işletmeler arasında rekabet avantajı sağlama açısından önemli bir yönetim biçimidir. Bu nedenle kullanılan bilgilerin güncel, geçerli ve olası durumlara cevap verebilecek nitelikte olması ve ayrıca esnek bir yapıya sahip olması gerekir (Tekinbaş, 2008: 62).

Bilgi yönetiminin kurumsal organizasyon yapılarında temel olarak uygulanması, insan sermayesine yatırım yapılması ve öğrenme kültürünün genişletilmesi, önemli yatırım getirisi, kurumsal verimliliğin artırılması ve rekabetçi bir pazar ortamı yaratılması açısından faydalı olabilir (Arslan, 2019: 680).

1.5.13. Etiketleme(Sınıflandırma)

"LODER (Lojistik Derneği)" açısından, ürünün etiket kullanılarak takip edildiği depolarda, ürün depoya teslim edilmeden önce uygulanan kodlama işlemi, işaretleme olarak tanımlanmaktadır. Ürün etiketi, dış pazara sunulduğunda değişebilir. Ürün paketlenirken etiketleme sürecinde ortak bir dil kullanılması zorunludur. Etiketleme, malların taşınacağı, işleneceği, yerleştirileceği veya depolanacağı koşulları belirtmelidir. Aksi takdirde yapılan bir hata nedeniyle ortaya çıkabilecek sorunlar, ürünün değerinde azalmaya veya değerinde artışa sebebiyet verebilmektedir (İTO, 2006: 22).

1.5.14. Ambalajlama

Ambalajlama; hammadde, yarı mamul veya nihai ürünleri güvenli ve hasarsız bir şekilde göndericiden alıcıya ulaştırırken kullanılan koruyucu araçlardır. Ambalaj, ürünün taşınması esnasında çevresel koşullardan etkilenmeden kontrol altında tutularak alıcıya en iyi şekilde ulaşmasını ve sunulmasını kolaylaştırır. Ürünlerin ambalajlanarak fiziki açıdan korunması kadar, ürünün üretimden itibaren alıcıya

ulaşana kadar veya ulaştıktan sonra tüketim şartlarının korunması da önemlidir (Milli Eğitim Bakanlığı, 2011).

Lojistik amaçlı ambalajlama, lojistik maliyetleri açısından önem arz etmekle birlikte hem ürün korunumu hem de taşıma ve bilgilendirme amacı içermektedir. Lojistik açısından düşünüldüğünde ambalajlamanın birincil fonksiyonu, ürünlerin sevk edileceği yere daha kolay bir şekilde ulaşımına yardımcı olmaktır. Farklı çerçeveden değerlendirildiğinde ise ambalajlama, malzemelerin toplam ağırlığını arttırmakla birlikte depolarda daha fazla alan işgal etmektedir. Dolayısıyla ürün boyutlarına uygun şekilde ambalajlama yapmak ve maliyet analizi yapmak işletmeler açısından önem arz etmektedir. İkincil fonksiyonu ise kullanılacak malzemelerin ürünü tam olarak kavrayıp korumasıdır. Gerektiği zaman kolayca açılıp kapatılabilmesini sağlayacak şekilde ürüne uygun ve hafif malzemeler kullanılarak paketleme yapılmalıdır. Hava şartları, ulaştırma modları gibi etkenler taşımanın ve malzemelerin güvenliğinde etkin bir rol oynamaktadır. Ürünlerin ulusal ve uluslararası taşımalarının tümünde zarar görmeden nakliyesi sağlanabilmelidir ve beraberinde paketleme işlemleri nakliye, çevresel faktörler vb. bakımından da kanuni prosedürlere uygun olarak yapılmalıdır. Uluslararası işlemler için hazırlanan ambalajların farklı etiketleme işlemlerinden geçirilmesi gerekmektedir. Ülkelerce ortak bir dil olarak bilinen sembollerle ürünlerin nasıl taşınacağı, elleçlemesinin nasıl yapılacağı, hangi koşullarda muhafaza edileceği gibi bilgilendirmeler mutlaka yapılmalıdır. Aksi takdirde ürünlerde değer kaybı görülecek ve maliyet artışları yaşanacaktır (Gürdal 2006: 22).

1.5.15. Filo yönetimi

Filo yönetimi, küresel lojistik endüstrisinde giderek daha önemli hale geliyor. Araç filosunun genişletilmesi / küçültülmesi, büyüklüğünün ve bileşiminin belirlenmesi, dış kaynak kullanımı, araç filosunun amacı, terminallerin ve aktarma noktalarının konumu, dağıtım ağlarının organizasyonu veya tasarımı, lojistik ağdaki araçların hareketi vb. bu anlamda tanımlanmıştır. (Baykasoğlu vd., 2015: 430).

Filo yönetimi konuları, geniş bir araştırma alanının parçasını oluşturur. Örnek olarak; “olayların, işlemlerin ve çevrelerinin değişken doğasını oluşturan araştırma ve planlama problemlerinin dinamik dağılımı gibi konulardan oluşur” (Crainic ve Laporte, 2012: 16).

“Filo Yönetim Sistemleri (FMS)”, taşımacılık sektörü gibi endüstriyel alanlarda uzun yıllardır kullanılmaktadır. Birinci nesil FMS'ler, temel fonksiyon olarak araç takip cihazları gibi basit yazılımlarla kullanıma sunulmaya başlandı. FYS, işin tüm bölümlerini bir araya getiren tamamen işlevsel bir araç haline geldi. Ortaya çıkan trendler doğrultusunda, eylem araçlarını planlama araçlarına dönüştürme hedefi, yönetimin ne kadar gelişmiş olduğunu açıkça göstermektedir. (Sørensen and Bochtis, 2010: 42).

1.6. Lojistik Faaliyetlerinin Amaçları

Lojistiğin geçmişten günümüze büyümesi, yeni formasyon benzeri zor durumlardan kaynaklanmaktadır. Son zamanlarda imalat alanında meydana gelen yenilikler ve büyümeler ayrıca bu duruma ilişkin olarak gün yüzüne çıkan sorunlar sebebiyle sürekli artan maliyetin minimize edilmesi ve pazarlama alanındaki yeni tutum altında işletmeler yeni aranmalara yönelmektedirler. Yönetimde meydana gelen yenilik ve büyümeler lojistiğin ön planda olmasını sağlamış ve bu durumun sonucunda lojistiğe duyulan eğilim sürekli ve süratli şekilde yükseliş göstermiştir. Bu olayın bir eklentisi olarak alanda da daha büyük yenilikler ve büyümeler sağlanmaya devam etmektedir. Lojistik alanındaki yeniliklerin hızlanması etki eden faktörler; (Orhan, 2003: 26-27).

Üretimde Çeşitlilik; 1990’lı yılların başlarına gelinceye kadar olan zamanda meydana gelen yeniliklerin temelinde üretim kanallarının sürekli olarak kullanılması değişim göstermesini ifade etmektedir. Bu durumun başlıca sebebi sıradan idare anlayışının merkezini yeni idare zihniyetine teslim etmesi eğilimi göstermesi ve ayrıca bu anlayışların getirmiş olduğu farklı tutumlardır. Ürün çeşitliliğinde meydana gelen yükseliş üreticinin daha çok üretimi gerçekleştirilecek malın üretiminin yapılması, dağıtım işlemlerinin yapılması ve stoklanması zorunlu bir hal almaktadır. Bu durumda her zamankinden daha fazla tedarik ve döküm giderlerini de kendisi ile getirmektedir.

Artış gösteren Nakliye (Taşıma) Ücretleri; II. Dünya Savaşından sonra sıradan sevkiyatta kullanılan araçların ücretlerinde bir artma görünmektedir. Sonucunda bir marketing bölgesindeki coğrafi alandaki Pazar piyasası giderek daralma göstermekte ve aynı pazarda hizmet veren tedarikçiler arasındaki satış oranlarında da değişim görünmektedir. Taşıma işlemlerinin sistemleri ile beraberindeki rekabetten dolayı tedarikçiler arasında belli bir ücret prospektüsünün uygulanması zorlaşmaktadır. Bu

durumun sonucunda üretim fabrikaların bulunduğu konumlara göre satıcı firmaların satış alanlarında giderek daralmakta ve pazarlama bölgesinden beslenen coğrafik satış alanlarının azalma eğilimi göstermesine ve aynı satış alanına hizmet verenlerin arasındaki satış oranlarının değişim göstermesine sebebiyet vermektedir.

Kanuni Hükümler; 2. Dünya Savaşı'ndan önce aynı ürününün pazarlamasını yapan firmalar ile taşıma masraflarının eşitlenmesini sağlayan kanuni yükümlülük bulunmaktadır. Pazara daha yakın olan firmalar daha fazla ücret ödemektedir, uzak olanlara destek verilmektedir. Savaştan sonra kullanılan uygulamanın yasallığı konusunda tartışmalar meydana gelmektedir. Bunun sonucun da verilen destek hizmetleri kaldırıldı ve üretim yapan kişi ve firmalar kendilerine uzak olan yerleri göz ardı etmek veya ürünleri değerinden aşağı satmak zorunda kalmaktadırlar. Bunun yanı sıra üretim alanlarının yerini değiştirmek zorunda kalmaktadır.

Üretim Planlama; üretilen ürün miktarının ve çeşitliliğinin artış göstermesi sürekli üretim için hazırlanmış olan üretim yanlışlarının verimlilik oranını azaltmaktadır. Bu durumun sonunda üretim planlaması giderek zorlaşmaktadır. Üretim sürelerinde azalmalar meydana gelmekte ve büyük işletmeler zor durumda kalmaktadırlar. Bu durumlardan sonra üretim faaliyetleri ve pazarlama faaliyeti arasındaki iş birliği çok önemli bir hal almaktadır. Çünkü firmalar için artık toplam üretimi bilmek bir şey ifade etmemeye başlamaktadır. Bu durum üretici ve pazarlamacının arasında bulunan kişi ya da kişilerin birleşimi ile ürünlerin fiziki yönden kontrolünün sağlanmasının temelini oluşturmaya başlamaktadır.

"Yüksek Değerli Mamuller"; 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde ABD işletmeleri seri üretim hattından çıkan daha düşük değere sahip ve sürümü fazla olan ürünlerin yanında değerinin yüksek olduğu ürünler de üretmeye başlamaktadırlar. Bu durumun birincil sebebi Amerika Birleşik Devletleri tüketicisinin alım gücünün artış göstermesi ve işçilik maliyetlerinin yüksek olması lakin düşük değerli ürünlerin üretilmesine engel olabileceğinin düşünülmesidir.

"Kolaylaştırıcı Gelişmeler"; bu durumların birinci sebebi, 2. Dünya Savaşı'ndan sonra niceleyici uygulamalarda önemli ilerlemeler ve gelişmeler olmasıdır. Bu durum lojistik için gereken analiz işlemlerinin gerçekleşmesine yardımcı olmaktadır. Diğer gözlenen bir durum ise bilgisayar yani teknoloji olmaktadır. Teknoloji ve bilgisayar sayesinde insanlar değişkenlerin fazla olduğu ve

karmaşık sorunları analiz edebilme yetisine sahip olmaktadır. Bilgisayar özellikle döküm kontrolüne büyük ölçüde fayda sağlamaktadır. Bu durumlara bakıldığında lojistik faaliyetlerinin amaçlarını sıralamak gerekirse:

- Taşımacılık sürelerinin azalması; nakliye süresinin en düşük seviyede olması için en uygun ulaşım yolunu seçmektir. Diğer bir amaç minimum stoktur. Maliyetleri minimuma getirebilmek adına tam zamanlı üretim gibi faaliyetlerin ihtiyacına veya talep oluştuğu zamanda meydana getirilmesine dayanan stok kontrol sistemlerinin ifade edilmesi gerekmektedir.
- En düşük bedel; lojistik faaliyetlerinde temel amaçlardan biri, minimum bedelle daha standartların üstünde hizmet anlayışını devam ettirmek için katlanılan bedel adetlerinin kontrollerinin sağlanması gerekmektedir.
- Verimlilik; maliyetleri minimize edilmesi için yüksek verimliliğin sağlanması.
- Kalite; alıcıların şevkinden ödün vermemek ve rekabet ortamında ayakta durabilmek amacıyla kaliteli bir hizmet anlayışı,
- İzlenebilirlik; araca yüklenen yükler, ayrıca kullanılan sevkiyat araçlarının 7 gün 24 saat hem firma hem de müşterinin takip edebilmesi açısından GPRS gibi sistemlerin kullanılmasıdır (Uçar, 2007: 5-6).

1.7. Lojistik Faaliyetlerin İşletmenin Rekabet Edebilirliğine Etkisi

Rekabet politikaları işletmelerin gelecek faaliyetlerini doğrudan etkileyen politikalardır. Günümüzde uluslararası ticaretin artmasıyla rekabet ülke sınırlarını aşmış ve işletmeler yeni yabancı rakiplerle yüzleşmek durumda kalmıştır. Bu sebeple işletmeler rekabet ortamında en iyi avantajı sağlamak üzere teknolojik imkânlarını, insan kaynaklarını ve sermayelerini en iyi biçimde geliştirmek ve bunları kullanmak amacıyla her türlü çabayı sarf etmek zorundadır. Günümüzde uluslararası lojistik faaliyetlerinin artması; sektörün daha karışık ve dinamik hale gelmesi, ürün hayat eğrisinin kısalması ve ürünler ile hizmetlerin oluşturulmasında daha karmaşık süreçlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Uluslararası pazarlarda belirsizlik iç pazara göre daha fazladır. İşletmeleri rakiplerinden ayıran ve rekabet avantajı sağlayan

aktiviteler ‘Değer Zinciri Aktiviteleri’ olarak adlandırılmaktadır. Lojistiğin her aşaması, işletmeye değer kazandıran faaliyetler olarak nitelendirilmektedir (Duman, 2012: 84). Bu bağlamda lojistik sistemini iyi kuran ve iyi yönetilen işletmeler iyi yürütülen lojistik ağının da desteğiyle rakipleri karşısında avantaj elde etmiş olacaklardır. Rekabet avantajı elde etmenin en etkili yöntemi olarak lojistik yönetimi görülmektedir. Özellikle değişen pazar şartlarına ve müşteri taleplerine karşı devamlı olarak üstünlük sağlanmasını kolaylaştırmaktadır.

BÖLÜM 2: KATILIM BANKASI

2.1. Katılım Bankalarının Tanımı

Katılım bankaları, işletmelere fon sağlayan kurumlardan biridir. Katılım Bankalarını klasik banka sisteminden ayıran temel farklılık, faiz kelimesinin çıkarılıp yerine kâr/zarar kelimesinin getirilmesidir. Dini nedenlerle faiz almak istemeyen veya faiz ödemeyen kişilerin finansman ihtiyaçlarını katılım bankaları ya da finans kuruluşları karşılamaktadır. Faizsiz Bankacılığın amaçları şu şekilde özetlenebilir (Ceylan, 2018: 220):

- Her türlü ticaretin yapılabilmesi
- Adalet ve iyi niyet ilkelerine uygun olarak toplumun iyiliği için ekonomik ve finansal bir sistem sağlamak
- Tüm tarımsal, sınai ve ticari faaliyet ve hizmetlerin finansmanı için şirket sermayesine ek olarak fonların bulunması ve yatırımcıların faizsiz esas üzerinden sisteme katılmalarını teşvik etmektir.

Katılım Bankalarının Yayılmasına Yardımcı Olan Faktörler ise şöyle sıralanabilir (Akba, 2012, s 3):

- Finansal krizlerden daha az etkilenme özelliğine sahiptir. Bunun nedeni ise doğal yapısı gereği riskleri müşterilerle paylaşmasıdır (risk paylaşımı özelliği).
- Katılım Bankacılığının kendine has ürünlere sahip olması. Her bir finansman ürün fon kullanıcının ihtiyaç duyduğu şartlara göre farklı özelliklerde olduğundan kolaylaştırıcı yönü ile büyük bir esneklik sunmakta, kendine has yapı ve şartları ile kârakterize edilir.
- Bankacılık risklerini yönetmede daha esnektir. Çünkü geleneksel bankacılıkta olduğu gibi, faizsiz sistemde bankacılık işlerinde borç verme ve borç alma ile değil, katılım esasına dayalıdır.
- Tüm dünyada büyük bir varlık teşkil eden Müslüman toplulukları tefecilikten uzak dururlar.

2.2. Katılım Finansın Prensipleri

Öz sermaye finansmanı literatürde faizsiz finansman olarak da adlandırılmaktadır. Ancak öz sermaye finansmanının özü sadece faizsiz olması

değildir. Faiz alma yasağının yanı sıra aşırı belirsizlik (garar), kumar, mal ve hizmet haramı da katılmanın finansmanına ilişkin yasaklar arasındadır. Bu bağlamda, faizsiz finansman, öz sermaye finansmanı ile koşul olarak örtüşmemektedir. Fonlama yasakları aşağıdaki alt başlıklarda açıklanmıştır (Hazıroğlu, 2018).

2.2.1. Faiz yasağı

İslam hukukunda faiz olarak da bilinen "riba", belirli bir süre sonunda ödünç verilen bir malın veya paranın belirli bir fazla ile veya bir borç ilişkisi nedeniyle vade sonunda elde edilen fazlanın ve fazladan vererek itfa edilmesidir (Hazıroğlu, 2018: 77). İslam hem Kuran ayetlerinde hem de hadislerde faizin haram olduğunu söylemektedir. İslam'a göre kazanç, borçla değil, alın teriyle ve emekle alındığında helaldir (Canbaz, 2018: 166). Bayindyr (2016) borçtan elde edilen her türlü geliri faiz olarak tanımlamıştır. Katılım bankaları da faizsiz olma ilkesine bağlı kalmakta ve İslam'ın meşru kabul ettiği alanlarda ve danışma kurulları tarafından onaylanan ürünlerle bankacılık faaliyetlerini yürütmektedir. Aslında katılım bankaları diğer bankalardan ayıran en önemli özelliğin faizsiz olması diyebiliriz. Faizsiz ilkesi tanımlanmak istenirse; (Hazıroğlu, 2018: 251);

- Bankaların fon toplarken müşterilerine sabit bir gelir vaadinde bulunmamaları, elde edilen kâr veya zararı müşteriyle belirli bir oranda paylaşmaları,
- Müşterilerine fon sağlarken murabaha, müşareke gibi teknikleri kullanmak,
- Bankacılık faaliyetlerinin uygulanmasıyla ilgili her türlü işlemden kaçınmak, şeklinde tanımlanabilir.

2.2.2. Aşırı belirsizlik (garar) yasağı

"Aşırı belirsizlik", katılım finansmanına katılma yasağından sonra ikinci temel yasak olarak kabul edilmiştir. Arapça kökenli bir kelime olan "Garar", sözlükte tehlike ve risk anlamlarına gelmektedir (Yanpar, 2015: 67-68). Garar, sözleşmenin konusu, malların miktarı, fiyatı, teslim süresi vb. Açıklığa kavuşturulmamasından kaynaklanan belirsizliği ve belirsizlikle ilişkili riski temsil eder (Ayub, 2017:62).

Akit taraflar arasında adaletin sağlanması ve korunmasının İslam sözleşme hukukunun temel ilkelerinden biri olduğu ileri sürülmektedir. Sözleşmelerde aşırı

belirsizliğin olması durumunda bunun taraflar arasında anlaşmazlıklara yol açacağı açıktır. Aşırı belirsizlik ve kararlaştırılan malları teslim etmeme riski nedeniyle başkasının mülkünün haksız şekilde edinilmesi olasılığı da vardır. Bu bağlamda sözleşmelerin belirli, açık ve anlaşılır ilkelere bağlı olması kaçınılmazdır (Camgöz, 2018: 21).

Sudaki balık ve havadaki kuşlar gibi erişilemeyen veya bilinmeyen malların satışı aşırı belirsizlikle doludur. Aynı şekilde, satış başına iki satış olarak da ifade edilen "Arabanı bana bu fiyata satarsan evimi sana bu fiyata satarım" veya "Bir ayda ödersen 1000 lira - koşullu satışlar - Bir yıl sonra öderseniz 1100 lira", fiyatına ve geçerlilik süresine bağlı güvensiz satışlar ayrıca aşırı belirsizlik içerir. Elde edilemeyen mallarla veya belirsiz söylemlerle iş yapmak, aşırı belirsizlik yoluyla tarafları yanlış yönlendirir. Ancak, iş belirsizliği her zaman tamamen ortadan kaldırılamaz. Aksine, iş dünyasında risk, kar elde etmenin gerekli koşullarından biri olarak algılanmaktadır. Bu bağlamda katılımın finansmanında yasaklanan belirsizlik değil aşırı belirsizliktir (Ayub, 2018: 63-66).

2.2.3. Kumar (meysir) yasağı

Kumar, Allah (cc) tarafından Kuran'da yasaklanmıştır (Bakara: 2/219; Maide: 6/90.91). Taraflardan birinin belirli bir menfaati ile kesin olarak bilinmezlik şartlarında akdedilmiş bir sözleşme olarak tanımlanmaktadır (S. Bayindyr, 2015 : 34). İslam dini, verimsiz, topluma zararlı ve insan tabiatını bozan kazanç elde etmeyi yasaklamıştır. Bu kapsamda kumar ve kumardan elde edilen gelirler de yasaktır (Parlakkaya ve Çürük, 2015: 67).

Ayrıca türev finansal araçlar ve olağan sigorta işlemleri de kumar yasağına tabi kabul edilmektedir (Yanpar, 2015: 72). İmtiyazlı hisse ihraçları, hisselerin açığa satışı, para takası sözleşmeleri, opsiyon sözleşmeleri, adi ticari sigorta sözleşmeleri, kumar yasağına uymadıkları ve aşırı belirsizlik içerdiği için İslam hukukuna göre uygun bulunmamaktadır (S. Bayındır, 2015: 36).

2.2.4. Haram olan mal ve hizmet yasağı

Arapça kökenli "haram" kelimesi, dinin yasakladığı bir fiil olarak tanımlanmaktadır (Demirci, 1997: 97). Müslümanlar haramı kesin bir çizgi olarak kabul ederler ve bu sınırı aşmamaya çalışırlar. "Faiz haram değildir" gibi haramı inkar

etmek, insanı dinden mahrum eder; bankadan faizli kredi kullanmak gibi haram işlemek, insanı büyük günah işlemeye sevk eder (Bakara: 2/39-85-90; Maide: 5/44; Nursî, 2016: 559).

İslam Hukukunda; Sözleşmenin üç ana şartı vardır: taraflar, irade ve sözleşmenin konusu. Sözleşmenin süresi bu üç temel koşula bağlıdır. Sözleşmenin tarafları alıcı ve satıcı olarak hareket eder. Vasiyet beyanı, akit tarafların sözleşme konusu işleme (alım, satım vb.) ilişkin iradelerinin ifadesidir. Sözleşmenin konusu, sözleşmenin akdedildiği mal veya hizmetlerdir. Sözleşme konusu yasaklı bir ürün veya hizmet ise sözleşme geçersiz sayılır (Yaman ve Çalış, 2018: 247-255).

Öz sermaye finansmanının ticari faaliyete konu olup olmaması konusunda ürüne ve sektöre göre belirli kriterler bulunmaktadır. Alkollü içkiler, domuz eti, fuhuş, leş, tefecilik, kumar vb. ürün ve sektörlerden kaçınılarak başlıca kriter olarak alınır. (S. Bayındır, 2015: 38).

2.3. Katılım Bankacılığı ve Tarihsel Gelişimi

Katılım bankacılığını klasik bankacılık sisteminden ayıran en önemli farklılık kâr-zarar ortaklığı esasıdır (Pehlivan, 2016: 297). Klasik bankacılıkta mevduat sahiplerine yatırdıkları bedel karşılığında faiz verilmektedir. Katılım bankacılığında mevduat sahiplerine faiz değil "kâr payı" verilmektedir. Mevduatı elinde bulunduranlar ile katılım bankası arasında "kâr-zarar ortaklığı" olarak adlandırılan emek-sermaye birlikteliği tesis edilmektedir. Katılım bankaları gerçek ya da tüzel kişilerden fon toplamaktadır. Bünyesine aldığı fonları tıpkı bir işletme sahibi gibi değerlendirmekte, sonucunda ise kar elde etmektedir. Bu sürecin bu şekilde işleyerek sonucunda mevduatlarını aldığı tüzel ve gerçek kişilerle elde ettiği karı paylaşacağını en başta belirtir (Özkan, 2012: 4). Bu kapsamda bölüm içinde dünyada ve Türkiye'de katılım bankacılığının tarihsel gelişim süreçleri ele alınmıştır.

2.3.1. Dünya'da katılım bankacılığı doğuşu ve gelişimi

Geleneksel finansa göre hızla gelişen İslami finansın günümüzde en önemli aracı kurumları bankalardır. Geleneksel bankalara göre tamamen yeni bir modern tarihe sahip olan bu bankacılık modelinin gelişim süreci değerlendirilirken 1960'lar sınırlı bir başlangıç dönemi olarak göze çarpmaktadır (Yenice, 2019: 10).

Dünyada öz sermaye(katılım) bankacılığına bakıldığında buna en yakın somut adım 1950'lerde atıldı. Ülke olarak bakarsak, en modern öz sermaye bankacılığı fikri ilk olarak Pakistan'da ve 5 yıl sonra da somut biçimde Mısır'da ortaya çıktı. Yani fikir Pakistan'da doğdu ve adım Mısır'da atıldı (Özen, 2019: 10). Bu bağlamda ilk çalışma 1955 yılında ekonomist Muhammed Uzair tarafından yapılmıştır. Bu bağlamda modern İslami bankacılığın ilk örneği 1963 yılında Arap Cumhuriyeti'nin Myt Hamr şehrinde kurulan "İslami Tasarruf Bankası"dır (Aksoy, 2019: 9).

1970'lerden sonra Ortadoğu'ya akmaya başlayan petrol fonları, bankacılık katılımının gelişmesinde önemli bir unsur haline gelmiştir. Teorik ve pratik uygulamalar geliştikçe her ülke kendi sistemini oluşturmuş ve bu sistem artan bir trendle yayılmıştır. Son yıllarda petrol fiyatlarındaki artış ve bazı sosyo-politik faktörler bu kurumları dünya finans piyasalarının en hızlı büyüyen segmenti haline getirmiştir (Kutval, 2014: 67).

İlerleyen yıllarda İslami bankacılık sektöründe faaliyet gösteren birçok banka ortaya çıkmaya başladı: 1971'de Mısır'da kurulan "Nasır Sosyal Bankası" ve 1975'te kurulan "Dubai İslam Bankası" İslami bankacılığın diğer erken örnekleriydi. Bugün faaliyetlerini sürdürmekte olan "İslam Kalkınma Bankası", 1975 yılında Cidde'de faaliyete başlamıştır ve İslami bankacılığın ilk örneklerinden biridir (Aksoy, 2019: 10). Türkiye'nin kurucu üyesi olduğu, geleneksel bankaları örnek alan "İslam Kalkınma Bankası", "İslam Konferansı Örgütü"ne üye ülkelerin kalkınma programlarını destekleyen bir kuruluştur (Güneş, 2015: 14).

Yine, iki yıl sonra (1977) "Kuwait Finance House" kuruldu ve şu anda dünyadaki en büyük pazar payına sahiptir. Bu gelişme sayesinde dünyada sadece bankacılık açısından değil, diğer ürünler açısından da İslami kurallara uygun olarak bunun nasıl yapılabileceği konusunda fikirler gelişmeye başladı. Örnek olarak; "İslami sigorta kavramı (tekafül temelli) daha yakın dönemlerde ortaya çıkmaya ve dikkate alınmaya başlamıştır" (Özen, 2019: 11).

Bu tarihlerden sonra İslami bankaların oluşumuna ve ihtiyacına duyulan güven duygusu gelişmeye ve ülkeler buna ilgi göstermeye başlamıştır. Yani önce İslam Kalkınma Bankası'nın kurulması, ardından tam teşekküllü bir "Dubai Katılım Bankası"nın oluşturulması ve sağlam fonların oluşturulması İslami bankaların oluşmasına katkı sağlamıştır (Özen, 2019: 10).

Bahreyn'de “İslami Finans Kurumları Muhasebe ve Denetim Ofisi'nin (AAOIF)” kurulması, dünya çapında İslami bankacılık modeli için muhasebe standartlarının geliştirilmesinde önemli bir adımdı. Geleneksel küresel büyük bankaların İslami bankacılık sektörüne bu kez 1990'larda girmesi, sektörün gelişmesinde önemli etkisi olan bir başka kilometre taşıydı (Yenice, 2019: 10).

2000'li yıllarda bankacılıkta katılım tamamen pazarlanabilir ve kabul edilebilir hale geldi. Hatta sadece ilgili bölge coğrafyasında değil, Amerika ve Avrupa gibi kıtalarda da yayılmaya başlamıştır. Mevcut ürünlerin yanı sıra birçok yenilikçi ürün de ürün portföylerine eklemeye başlamışlardır (Özen, 2019: 11).

2002’de “Kuala Lumpur İslami Finansal Hizmetler Kurulu'nun (IFSB)” oluşturulmasıyla birçok ülkede faaliyet gösteren İslami bankaların sunduğu ürün ve hizmetler standart hale getirilmiştir (Yenice, 2019: 11). 2006 yılında İslami bankacılığın artan önemi ve değeri nedeniyle “Avrupa İslami Yatırım Bankası” kurulmuştur (Özen, 2019: 11). 2008 ekonomik krizinde geleneksel bankalar kârlılık sorunları yaşarken, faizsiz bankalar kriz reel sektörü olumsuz etkilemeye başlayana kadar büyümeye ve kârlılığı artırmaya devam etti (TKBB, 2015: 11).

Faizsiz bankacılık sisteminin kurulduğu günden bu yana yaptığı finansal değişiklikleri aşağıdaki tabloda daha detaylı açıklanabilir (Atamer, 2019: 32).

Tablo 2: Dünyada Katılım Bankacılığının Gelişimi

1950'ler	Faizsiz ekonomi ve finans üzerine tartışmalar ve yayınlar başladı ve ilk faizsiz bankalar oluşturuldu.
1960'lar	İlk faizsiz banka Mısır'da, ilk yatırım kurumu Malezya'da kuruldu.
1970'ler	Faizsiz bankacılık uluslararası kabul görmüş, "İslam Kalkınma Bankası (IDB)" kurulmuş ve Kuveyt, BAE, Mısır, Bahreyn, Sudan ve Suudi Arabistan'da bankalar açılmaya başlamıştır.
1980'ler	Malezya ve Bangladeş gibi ülkelerde açılan faizsiz bankaların sayısı artmış, İran faizsiz bankacılık sistemine dahil edilmiş, Bahreyn ve Malezya'da yasal anlaşmalar yapılmıştır.
1990'lar	Bahreyn gibi ülkelerde yasal düzenlemelerin güçlendirilmesi ile standardizasyonu sağlamak için AAOIFI oluşturulmuş, ilk sukuk ihraç edilmiş ve Dow Jonçs faizsiz endeksi sisteme dahil edilmiştir.
2000'ler in başı	Sistemin belkemiğini oluşturan CIBAFI, IIFM, IFSB ve IICRA gibi kuruluşlar kurulmuş ve Dubai Faizsiz Menkul Kıymetler Borsası'nın kurulması için çalışmalara başlamıştır. Birçok geleneksel banka, portföylerine faizsiz bankacılık ürünleri eklemiştir.
2008-09	Finansal kriz ekonomiyi olumsuz etkileyene kadar faizsiz bankalar geleneksel bankalardan daha iyi performans göstermeye devam etti.
2010-11	Faizsiz bankacılık sektörü krizden sonra ortaya çıkmaya başlamış ve kriz öncesine göre daha fazla sukuk ihraç edilmiştir.
2013-14	41'i faizsiz banka olmak üzere 58'den fazla ülkede 993 faizsiz finans kuruluşu bulunmaktadır.

Kaynak: Atamer, 2019: 32.

Günümüzde birçok İslam ve Avrupa ülkesi, tüm yatırımcılara ve sermaye sahiplerine ulaşmak için hem katılım hem de geleneksel bankacılığı bir arada sunmaktadır (Varış, 2019: 38). Ancak dünyanın bazı ülkelerinde bu durum farklıdır. Mesela; "İran'da tüm bankacılık faaliyetleri İslami esaslara göre yürütülmektedir" (Atamer, 2019: 31). Faizsiz bankacılığın hayata geçtiği ülkelerde sistemin kapsamı ve büyüklüğü ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Bunlar bir yanda finans sisteminin tamamıyla İslami bankacılık ürünlerinden oluştuğu Sudan ve İran, diğer yanda Malezya, Bahreyn, Pakistan, BAE ya da Endonezya gibi geleneksel ve faizin hâkim olduğu ülkeler var. Türkiye'de dahil olmak üzere birlikte hareket eden serbest bankacılık sistemleridir (Kaya, 2010: 32). Ayrıca Afganistan, Suriye, Irak, Libya ve Yemen gibi resmi dine sahip ve Müslüman nüfusun mutlak çoğunluğuna sahip ülkelerde geleneksel sisteme göre faaliyet gösteren bankalar bulunmasına rağmen katılım bankalarının daha aktif olduğu belirtilmektedir (Varış, 2019: 38). Petrol zengini ülkelerden ülkelerine fon çekmek için Almanya, İrlanda, İngiltere gibi Batılı ülkelerde de faizsiz bankalar mevcuttur (Atamer, 2019: 31). İsviçre ve Amerika Birleşik Devletleri gibi ülkelerde faizsiz ürünlerin talep görmeye başlaması dikkat çekicidir. "Deutsche Bank, Citigroup, HSBC, Lloyds TSB ve UBS (İsviçre Birliği Bankası)" gibi geleneksel bankacılık kurumları da faizsiz bankacılık sektöründe yer

almaya başlamıştır (Kaya, 2010: 32). “Citibank, ANZ Grindlays, Union Bank of Switzerland, United Bank of Kuwait, Goldman Sachs ve Arab Banking Corporation” gibi önde gelen küresel kuruluşlar arasında faizsiz bankacılık bölümleri de yer almaktadır (Atamer, 2019: 31).

2.3.2. Türkiye’de katılım bankacılığının tarihsel gelişimi

Dünyadaki gelişim süreci ile değerlendirildiğinde her ne kadar Dünya’daki başlangıç ile aynı dönemlerde Türkiye’de faizsiz finans kurumlarına ve uygulamalarına rastlanmasa da bu konudaki ilk girişim olarak Türkiye’nin IDB’nin kurucuları arasında yer alması bu noktada Türkiye açısından önemli bir başlangıç olmuştur. Ancak süreç ilerledikçe ve İslami finans sistemine yönelik eğilim ile beraber Türkiye ekonomisinde kaynakların serbestleştirilmesi ve çeşitlendirilmesi politikasının bir gereği olarak faizsiz bankacılık Türkiye'de "Özel Finans Kuruluşları (ÖFK)" adı altında faaliyet göstermeye başlamıştır. ÖFK'ların kurulması, işletilmesi ve tasfiyesine ilişkin usul ve esaslar “16.12.1983 tarihli ve 83/7506 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK)” ile düzenlenir (T.C.Resmi Gazete, 1983).Türkiye’de faizsiz tasarruf araçlarının olmaması yastık altı tasarruflarının yüksek olmasına yol açmıştır. Aynı zamanda finansman ihtiyaçlarına çözüm olmaması da kaynak temininde sıkıntılara yol açmıştır.

İlk ÖFK'ler ağırlıklı olarak Körfez sermaye temellidir. 1984’te kurulan ilk ÖFK “Albaraka Türk”dür. “Albaraka Türk” ve “Faisal Finans” 1985 yılında, “Kuveyttürk” 1989 yılında faaliyete geçmiştir (TKBB, 2015: 5-17). Yerel finans kuruluşlarından “Anadolu Finans” 1991 yılında, “İhlas Finans” 1995 yılında ve “Asya Finans” 1996 senesinde faaliyete geçmiştir. 2001 yılına kadar Kanun Hükmünde Kararname ile faaliyetlerini sürdüren SFH, 4672 sayılı Kanun ile Bankacılık Kanunu'na dahil edilmiştir (Bankacılık Kanunu, 2001). Kanunlara tabi olmak, sektör tarihinde önemli bir kilometre taşıdır. Kanun, Özel Finans Kuruluşları Birliği’ne kamu tüzel kişiliği statüsünü vermiştir. İlgili tarihe kadar konvansiyonel sistemde olup ÖFK’lar açısından uygulamada olmayan ve bu noktada büyük sorun teşkil eden mevduat sigortacılığı uygulamasının benzeri birlik bünyesinde “Güvence Fonu” ile oluşturulmuştur. 2005 yılında ise “5411 sayılı Bankacılık Kanunu” ile ÖFK’lar banka statüsü kazanarak, “Katılım Bankaları” adını almışlardır (Bankacılık Kanunu, 2005). KHK’ye göre daha kuvvetli bir yasal çerçevenin oluşturulması ile beraber katılım

bankalarına yönelik kamu nezdindeki ve piyasalardaki algı pozitife çevrilmiş ve güçlenmiştir. Kuruluş, faaliyet, denetim, tasfiye, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) vb. konusunda bankalara eşit statü tanınmıştır. Bankanın statüsü ve teminat mektupları devlet kurumları tarafından kabul edilse de uluslararası piyasalarda yaşanan sıkıntılar büyük ölçüde aşılmıştır.

1980 ve 1990'lı yıllarda kurulan bankalar günümüze gelen süreç içinde gerek bağlı bulunduğu sermaye grubu gerekse tabela isimleri açısından farklı değişikliklere uğramış, bazı bankalar yeni kurulmuş, bazıları ise faaliyetlerine son vermişler ya da faaliyetlerine son verilmiştir. "Anadolu Finans" ve "Faisal Finans" 2005'te birleşerek halen "Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş." adıyla faaliyetine devam etmektedir. 2008 yılında Türkiye Finans'ın %60 hissesi National Commercial Bank'a (NCB) devredilmiştir. İhlas Finans'ın faaliyet izni 2001 yılında, Asya Bank'ın faaliyet izni 2016 yılında iptal edilmiştir. Klasik bankacılık sektörünün üçte birine sahip olan devlet sermayesi "Ziraat Katılım Bankası" (BDDK, 2014: 68) "Vakıf Katılım Bankası" (BDDK, 2015: 39) ve "Türkiye Emlak Katılım Bankası" olmak üzere üç banka ile devam etmektedir (BDDK, 2019b: 36).

Eylül 2020 itibarı ile sektörde; "Albaraka Türk Katılım Bankası", "Kuveyt Türk Katılım Bankası", "Türkiye Finans Katılım Bankası", "Vakıf Katılım Bankası", "Ziraat Katılım Bankası", "Emlak Katılım Bankası" olmak üzere sektörde 6 katılım bankası faaliyet göstermektedir. Bu bankaların, 1.221 şubesi ve 16.701 personeli bulunmakta olup, toplam aktif büyüklükleri 424.285.000.000 TL'dir. Bankacılık sektöründe 2009 yılında %4 olan aktif toplamındaki pazar payı, Eylül 2020'de %7.1 olarak gerçekleşmiştir. Yine katılım bankaları toplam bankacılık sektörü içinde toplanan fonlarda %9.1, kullandırılan fonlarda %6.6, öz varlıkta %4.6 ve net kârda ise %6.3 paya sahiptir (TKBB, 2020).

Özel Finans Kurumlarından Katılım Bankacılığına, Özel Sermayeli Katılım Banlarından Kamu Sermayeli Katılım Bankacılığa uzanan kronolojik süreci aşağıdaki gibi oluşmuştur:

- 1983: 83/7506 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile "Özel Finans Kurumlarına (ÖFK)" yasal faaliyet izni verilmiştir.
- 1984: "Albaraka Türk Özel Finans Kurumu" kurulmuştur.

- 1985: “Faisal Finans Kurumu” kurulmuştur. Aynı sene içinde “Albaraka Türk Özel Finans Kurumu” yıl faaliyet izni almıştır.
- 1989: “Kuveyt Türk Özel Finans Kurumu” kurulmuştur.
- 1991: “Anadolu Özel Finans Kurumu” kurulmuştur.
- 1995: “İhlas Finans Kurumu” kurulmuştur.
- 1996: “Asya Özel Finans Kurumu” kurulmuştur.
- 2005: 5411 sayılı Bankacılık kanunu sonrasında sektörde bulunan tüm kuruluşların ünvanı “Katılım Bankası” olacak şekilde değiştirilmiştir.
- 2015: İlk kamu katılım bankası olan “Ziraat Katılım Bankası” kurulmuştur.
- 2016: İkinci kamu katılım bankası olarak “Vakıf Katılım Bankası” faaliyetlerine başlamıştır.
- 2019: Devlet katılımlı üçüncü banka olan “Emlak Katılım Bankası” faaliyetlerine başlamıştır (TKBB, 2020).

2.4. Katılım Bankalarının Özellikleri

Öz sermaye bankacılığının Türk bankacılık sektörüne girişi 2005 yılında gerçekleşti. Bu dönemden önce özel finans kurumlarının gelişmesi için yasal bir altyapı yoktu. 2005 yılında öz sermaye bankacılığına geçişle birlikte mevzuatın gelişmesi ile öz sermaye bankaları konvansiyonel bankalarla rekabet etmeye başlamıştır (Akala, 2018: 11). Katılım bankaları, bankacılık sektöründe üçüncü bir kuruluş olarak ortaya çıkmış ve sektöre tamamlayıcı bir nitelik göstermiştir (Albayrak vd., 2019: 58).

Katılım bankaları, İslami fonlara dayalı bir tür İslami finans kuruluşudur. Bu bankaların en önemli özelliği, fon sahipleri arasında faiz geliri değil alım satım geliri olan kârdan elde edilen geliri paylaşmalarıdır (Sümer ve Onan, 2015: 298).

Katılımcı bankalar, finans sektöründeki faaliyetlerini faizsiz finansman ilkeleriyle sürdürmekte, ekonominin reel sektörünü finanse etmekte ve müşterilerine bankacılık hizmetleri sunmaktadır. Mevduat sahiplerinden sağlanan fonlar, faizsiz finansman ilkeleri çerçevesinde leasing, murabaha ve ticaret projeleri yoluyla tüketicilere ve işletmelere sunulmaktadır. Bu işlemlerden elde edilen kazanç ve kayıplar mudilerle paylaşılır (Akala, 2018: 12, Albayrak vd., 2019: 57).

"Sosyal fayda", sermaye bankalarının yapısal özelliklerinden biridir ve küçük işletmeleri girişimleri için destekleyerek ekonomik sistemdeki darboğazları ortadan kaldırır. Katılım bankaları, sermaye sahipleri ile girişimcilerin çıkarlarını bir araya getirerek, kaynakların verimli kullanılmasını sağlayarak ve yetenekli girişimcileri üretmeye teşvik ederek küçük işletmelerin büyümesini sağlayacaktır (Bulut ve Er, 2012: 49-50).

Katılımcı bankalar, müşterilerinden aldıkları birikimleri belirli bir projeye göre işlerler. Kullanılan üretim faktörleri de belirli bir projeye uygun olarak verimli ve rasyonel kullanılmaktadır. Kullanılan fonlar üretim ve ticari alanları yani spekülatif alanları terk etmediği için kullanılan fonların geri dönmeme riski düşüktür (Aras ve Öztürk, 2011: 172). Reel varlığa dayalı bir ekonomiye doğrudan yatırım, katılımcı bankaların sosyal sorumluluğudur. Katılım bankaları spekülasyondan kaçınır (Wouters, 2007: 18).

Bankacılık iştiraki, bankacılık faaliyetlerini İslami esaslara göre sunmaya çalışan ve dini nedenlerle faizin yasaklanması nedeniyle kâr/zarar ortaklığı benimsemiş kuruluşlardır (İmşek, Atabey ve Ateş, 2019: 71). Faizsiz bankacılık, mevduat bankalarına farklı bir yaklaşım ortaya çıkmış ve özellikle son yirmi yılda Müslüman ülkelerdeki konumunu güçlendirmiştir. Konvansiyonel bankaların yerini alacak şekilde ortaya çıkan öz sermaye bankacılığı ürün ve hizmetleri her yıl daha da çeşitlenmektedir (Osmanovica vd. 2020: 1555). Katılım bankaları, geleneksel bankaların kişi ve kuruluşlar için yaptığı finansal işlemleri güvence altına alırken, bu işlemlerin İslami kurallara uygun olmasını sağlayan bir sistemdir. İslam hukukunda ticari sözleşmeler (icara, mudarebe, murabaha, selam, muşaraka, istisnalar) ile İslami kurallara uygunluk sağlanmaktadır. (El Gamar, 2006: 2).

Banka katılımına dayalı kurallar arasında faizi yasaklamak (riba), gararayı yasaklamak (aşırı belirsizlikten kaçınmak), riskleri paylaşmak, kumar benzeri davranışlardan kaçınmak ve aşırı risk almak, İslam'da haram kabul edilen faaliyetlerden ve işlerden kaçınmak yer alır. Bankacılık sektöründe faaliyet gösteren kuruluşların çoğunda şeriat danışma kurulları bulunmaktadır (Güçlü ve Kılıç, 2020: 76). 2018 yılında "Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB)" bünyesinde Türkiye'de bankacılık katılımına ilişkin mesleki ilke ve standartları belirlemek üzere bir "Danışma Kurulu" oluşturulmuştur. (https://tkbbdanismakurulu.org.tr).

Katılım bankaları, finansal sistem içerisinde faizsiz enstrümanlara hizmet veren bankalardır. Çalışma ilkeleri genellikle kaynak yaratma ve finansmana dayalıdır; özellikle cari ve katılma hesaplarında biriken fonlar; ticaret, ortaklık ve finansal kiralama yöntemleriyle kullanılır. Kullanılacak fonlarla finanse edilecek müşteri, fon karşılığında yatırım yapacak veya işlem görecek bir işlem sunmalıdır. Katılımcı bankaların ödeme yaparken muhatabı ürün veya hizmetin satın alındığı kişi veya kurumdur. Özet olarak katılım bankaları, müşterilerinin ihtiyaç duyabileceği bankacılık hizmetlerini müşterilerine nakdi kredi sağlamadan ürün ve hizmet karşılığında sunmaktadır. Bu sistemde "katılım" kelimesinin kullanılmasının nedeni, kâr veya zararı bölüşmektir (Doğan ve Karakaş, 2017: 3).

Katılımcı bankacılık sisteminin geleneksel sistemle karşılaştırıldığında iki ayırt edici özelliği vardır: Birincisi, faizin yasaklanması borcun ortadan kaldırılmasına ve nihayetinde sistemde kaldıraç olanağına yol açar. İkincisi, finansal sistem, riskleri ve ödülleri daha adil bir şekilde dağıtmak için tasarlanmış ticaret rejimleri aracılığıyla risk paylaşımını teşvik eder. Katılım bankacılığı, reel ekonomiyi finanse etmek için borçsuz bir bankacılık sistemi sunmaktadır (Iqbal and Mirakhor, 2011: 116).

Katılım bankaların finansal kurum olarak da tanımlanan finansal sıkıntılarının nedenlerini belirlemek ve iflas olasılığını anlamak için katılımcı bankaların özelliklerini bilmek önemlidir. Katılım bankaları şu şekilde ifade edilebilecek finansal kuruluşlardır: (Ali, 2007: 102):

I. Faiz bazlı işlemlerden kaçınma taahhüdü.
II. Riba (faizsiz) işlemlerini teşvik etmeye çalışılması

Bankacılıkta katılım açısından aşağıdaki hususlar önemlidir; (Ali, 2007: 102).

I. Kredi kuruluşları ve kredili mal alımları mevduat kuruluşlarına uygulanmaz. Mevduat kuruluşları, yatırım bankacılığının finansmanında ve Mudarebe yöntemiyle kâr dağıtımında yer alır.
II. İki tür mevduat vardır: vadeli mevduat ve yatırıma katılma mevduatı. Yatırım hesaplarındaki mevduatlar süresizdir ve teminatı yoktur. Banka, kâr ve zararlarını mudiler ile paylaşır ve belirli bir geliri yoktur. Yatırımlar güvenle yapılır. Bankaların-katılımcıların cari hesaplarda mudilere borçları vardır.

Katılımcı bankaların aktif ve pasif yapılarını anlamak için içerdikleri unsurları İslami kurallar çerçevesinde değerlendirmek gerekir (Fazlı, 2016: 45). İslami finansman yöntemleri "müşareke" ve "mudarebe" (doğrudan finansman yöntemleri ortaklıklar yoluyla yürütülür) ve "icara (kira)" veya "murabaha ve selem (satış sözleşmeleri)" gibi dolaylı finansman yöntemleri olmak üzere ikiye ayrılır. Bu ürünlerin ortak özelliği, müşterinin bu fonu nerede kullanacağını bankanın bilmesi ve bu bankanın bu işleme müdahil olmasıdır. Hisse senedi bankacılığını konvansiyonel bankalardan ayıran en önemli özelliklerden biri, sermaye bankası finansmanının bir ürün veya hizmetin, yani ortaklık veya ticaretin alım satımına dayalı olmasıdır (Özsoy, 2012: 119). Katılımcı bankalar fonları kullandıkları sürece, müşterilerin ihtiyaç duyduğu malları satıcıdan peşin olarak satın alır, karlarını onlara katar ve müşterilerine vadeli olarak satarlar. Sağlanan finansman sonucunda müşteriye değil, malın satın alındığı kişi veya kurumlara fatura karşılığı ödeme yapar. Müşteri ile banka arasında bir satış sözleşmesi yapılır. Finansman mutlaka satın alma, kiralama veya ortaklığa dayalıdır.

Tablo 3: Katılım Bankalarının Fon Kullandırma Şekilleri

Fiyat Artışı Finansman Teknikleri	Kâr-Zarar Ortaklığı İşlemleri	Ücretli İşlemler
Murabaha İcara İstisna Selem	Mudarebe Müşareke	Karz-ı Hasen Diğer İşlemler
Toplam Kâr-Zarar Ortaklığı olmayan işlemler	Toplam Kâr-Zarar Ortaklığı işlemler	

Kaynak: Avcı, 2020: 84.

Üye bankaların aşağıdaki üç ana işlevi vardır (TKBB, 170).

I. Kaynak Yaratma hizmetleri

II. Finansal hizmetler

III. Genel bankacılık hizmetleri

Üye bankalar, bu işlevleri düzenleyici ve denetleyici kurumların (BDDK, TCMB vb.) denetimi altında yerine getirirler.

2.5. Katılım Bankalarının İşleyişi

Katılım bankaları da mevduat bankaları gibi fon toplayarak bu fonları ihtiyaç sahiplerine ödünç vermekte ve bu fonların toplanmasında ve sağlanmasında farklı

yöntemler kullanmaktadır. Bu yöntemler, genel olarak mevduat bankalarının kullandıklarına benzer şekilde, faiz yerine kâr veya zarara dayalı olduğundan, faizsiz bankalar mevduat bankalardan ayrılmaktadır. Bu yöntemler, kaynak yaratma ve finansman bölümlerinde ayrıntılı olarak açıklanmıştır (Gül, 2013).

2.5.1. Fon toplama yöntemleri

Katılım bankası fon yaratma yöntemleri iki ana hesap üzerinden yapılır. Bu iki hesaptan birincisi vadesiz fon niteliğindeki "özel cari hesaplar", ikincisi vadeli mevduat niteliğindeki "katılma hesapları"dır (Hazıroğlu, 2018). Katılım bankaları, geleneksel bankalardan farklı olarak, katılım ilkesine uygun olarak kâr veya zarar dağıtma mantığıyla kaynak yaratma faaliyetlerini yürütürler. Katılım bankalarında kural olarak en büyük kaynak payı katılma hesaplarına aittir (Ekinci, 2005).

2.5.1.1. Özel cari hesaplar

Katılım bankaları nezdinde bulunan ve talep edilmesi halinde kısmen veya tamamen çekilebilen fonların bulunduğu hesaplarda hesap sahibine herhangi bir gelir ödenmez. Türk veya yabancı para cinsinden açılan özel çek hesapları için ise para iade garantisi verilmektedir. Hesap açma konusunda herhangi bir kısıtlama olmamakla birlikte, hesap sahibi herhangi bir kısıtlama olmaksızın istediği zaman hesabının tamamını veya bir kısmını çekebilir. Kişi başı 200.000 Türk lirasına kadar olan özel cari hesapların bir kısmı "Taasarruf Mevduat Sigorta Fonu" kapsamındadır (TMSF, 2022).

2.5.1.2. Kâr ve zarara katılma hesapları

Katılım hesabı, "katılım bankalarına yatırılan fonların bu kurumlarca kullandırılmasından doğacak kâr veya zarara katılma sonucunu veren, karşılığında hesap sahibine önceden belirlenmiş herhangi bir getiri ödenmeyen ve anaparanın aynen geri ödenmesi garanti edilmeyen fonların oluşturduğu hesapları" içerir (Bankacılık Kanunu, 2005).

Kar ve zarar katılma hesapları banka katılımının temelini oluşturur. Bu hesapta sabit gelir için önceden herhangi bir yükümlülük altına girmez, yatırılan paranın kullanımından doğan kar ve zararlar kendi aralarında dağıtılır ve anapara tutarının geri ödenmesi garanti edilmez. Mudarebe altında katılma hesapları açılır ve bu hesaplara para yatıranlar bir katılımcı banka ile ortaklık yapar ve müşterinin hesabına yatırdığı

tutarı banka çeşitli ticari usullerle değerlendirir vade sonunda müşteriye kar zarar ortaklığı sunar (Bankacılık Kanunu, 2005).

2.5.2. Fon kullandırma yöntemleri

Katılım bankaları kuruluş amaçları çerçevesinde ve İslam ticaret hukuku dayanaklarında fon ihtiyacı olan bireysel ve tüzel müşterilerine kaynak sağlamaktadır. Bu fon kaynakları aşağıda başlıklar halinde detaylı olarak ifade edilmiştir.

2.5.2.1. Mudarebe

Katılım bankalarının kullandırma yöntemleri arasında mudarebe, fon toplamada olduğu gibi en temel faizsiz yöntemlerden biri kullanıcılarına ve mevduat sahiplerine finansman sağlamada kullandığı yöntemidir. Mudarebe, Arapça bir kelime olmakla beraber vuruşmak, ortak iş yapmak, ticaret için yolculuk yapmak manalarına gelen "darebe" kökünden gelmektedir. Kısaca bir tarafın emeğini, diğer tarafında sermayesini koyduğu emek-sermaye ortaklık sözleşmesi olarak karşımıza çıkmaktadır (Döndüren, 2011: 226).

Mudarebe yönteminde fon sahibi ile girişimci yani mudarib arasında bir anlaşma sağlanması esası bulunmaktadır. Yani mudaraba yönteminde fon talep eden taraf emeği, hammaddesi, iş bilgisi ile üretim yapacak, fon sahibi ise sermaye sunarak üretime ortak olmuş olacaktır. Günümüzde katılım bankaları mudaraba yöntemini uygularken sözleşme vadesi sonunda kar elde edilmiş olması durumunda karı belirli oranlara göre paylaştırmakta, zarar edilmesi durumunda ise bütün zararı fon sahibine karşılatmaktadır (Usmani, 1998'den akt. Şağbanşua, 2016: 37).

Mudaraba sözleşmeleri temelde iki farklı türde gerçekleştirilmektedir. Bunlardan birincisi olan ve "sınırlı mudaraba" olarak adlandırılan türde sermaye sahibi, üretim faaliyetinlerinde bahsi geçen yer, zaman ve faaliyet türü hakkında sınırlamalar koyabilmektedir. Bir diğer mudaraba sözleşme türü ise "sınırsız mudaraba" olarak adlandırılmaktadır ve sermaye sahibinin bu türde üreticiye herhangi bir sınırlama getirme durumu mümkün değildir (Bulut ve Er, 2012: 146-147).

2.5.2.2. Müşareke

Müşareke zarar ortaklığı, iki veya daha fazla kişi arasında bir işi yürütmek ve kar dağıtmak için yapılan bir ortaklık esasına dayanır, her ortak belirli bir miktarda

sermaye emek paylaşır, net karın dağıtımı ücretsiz bir sözleşmeye dayanır ve katlanılan zarar sermayedir. Ortaklığa dahil olan ortaklardan biri veya birkaçı işi yaptığında, işin yürütülmesinde yer almayanlar da dahil olmak üzere ortaklardan her biri, önceden kararlaştırdıkları oranda kâr elde etme hakkına sahiptir. Kazancın belirlenmesinde tarafların iradesi önemlidir. Böylece taraflar eşit sermayeye rağmen karı farklı oranlarda paylaşabilirler. Zarar olması halinde zarar, ortaklığın taraflarının sermaye payları oranında dağıtılır. Özetle kazanç oranları serbest belirlenirken zarar oranları ortaklık payları ile sınırlıdır (Shahrukh, 1987: 52-53; Sürmeli, 2017).

Müşareke, ortakların bir işletmenin kâr ve zararlarını paylaştığı, İslami finans alanında ortak bir işletme veya ortaklık yapısıdır. İslam hukuku (ya da Şeriat) borç verme konusundaki kârdan kâr elde etmesine izin vermediğinden, Müşareke önceden belirlenmiş bir orana göre kazanılan gerçek kârın bir kısmı şeklinde bir getiri elde etmesine izin verir. Müşareke, Arapça'da paylaşım anlamına gelen bir tür ortaklık türüdür (Kuran, 1995).

Müşaraka, İslami prensiplere dayalı iş operasyonlarının finansmanında hayati bir rol oynamaktadır. Örneğin, bireysel A'nın bir iş kurmak istediğini ancak sınırlı fonları olduğunu varsayalım. B bireyinin fazla fonu vardır ve A ile Müşaraka'da finansör olmak istemektedir. İki kişi şartlarla ilgili bir anlaşmaya varacak ve hem kârın hem de zararın bir kısmını paylaştığı bir işe başlayacaktır. Bu, A'nın B'den bir kredi alma ihtiyacını reddetmektedir (Kuran, 1997).

Müşaraka, emlak ve gayrimenkul alımlarında, kredi sağlamada, yatırım projeleri için ve büyük alımları finanse etmek için sıklıkla kullanılmaktadır. Gayrimenkul anlaşmalarında, ortaklar bankadan mülkün kira bedeli üzerinden mülkün değerinin değerlendirilmesini talep eder (bir ortağın söz konusu mülkte yaşamak için ödeyebilecekleri tutar). Kârlar, önceden belirlenmiş oranlarda ortaklar arasında atanan değere ve farklı hisselerin toplamına bağlı olarak bölünür. Sermayeyi koyan her partinin mülkün yönetiminde söz hakkı vardır (Zaher ve Kabir Hassan, 2001).

Müşaraka'nın yöntemi iki şekilde uygulanır: (i) sürekli ve (ii) azalan. Sürekli müşaraki deseninde; Banka, sözleşme süresi belirtmeden, ilgili işletme ile sürekli olarak emek sermayesinin katılımıyla ortaklık ilişkisini sürdürür. Azalan muşaraka yönteminde; Bu, müşteri belirli bir süre sonunda projenin tamamına sahip olmak

isterse ve müşteri belirli süreler için banka hisselerini satın alarak tüm mülkü edinirse gerçekleşir (Gödeş, 2016: 90).

Kalıcı bir Müşaraka'nın kesin bir bitiş tarihi yoktur ve ortaklar onu çözmeye karar verene kadar devam eder. Bu nedenle, genellikle uzun vadeli finansman ihtiyaçları için kullanılır. Azalan bir müşaraka birkaç farklı yapıya sahip olabilir. Birincisi, her bir ortağın payının, ortak girişim sona erene kadar aynı kaldığı ardışık bir ortaklıktır. Genellikle proje finansmanında ve özellikle de ev alımlarında kullanılır (Sadr, 1994).

Azalan bir ortaklıkta (azalan bakiye ortaklığı ya da azalan Müşaraka olarak da bilinir), bir ortağın payı, toplamın tamamı geçene kadar başka bir ortağa aktarılırken çekilir. Bu tür bir yapı, borç verenin (genellikle bir bankanın) bir mülk satın aldığı ve bir bakiyenin tamamı ödeninceye kadar bir alıcıdan (aylık kira ödemeleriyle) ödeme aldığı ev alımlarında yaygındır (Mutahhari, 1993).

Gecikme durumunda hem alıcı hem de borç veren, mülkün satışından elde edilen kazançları orantılı olarak alır. Bu, bir kredinin ardından herhangi bir mülk satışından faydalanan borç verene sahip olan daha geleneksel borç verme yapılarından farklıdır (Doğan, vd., 2017).

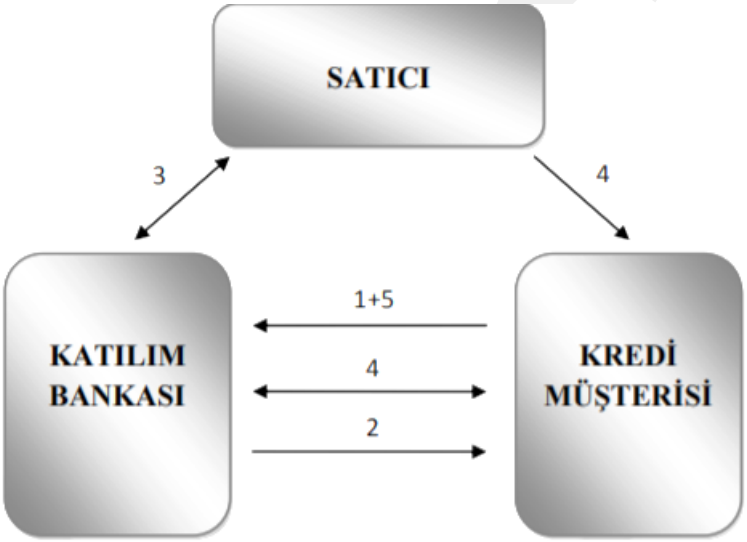
2.5.2.3. Murabaha (kurumsal finansman desteği)

Katılım bankaları, tüccar veya sanayicilerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için gerekli olan yarı mamul, mamul, hammadde veya makine ve teçhizatı bizzat satın alarak, kârın belirli bir yüzdesini ekleyerek girişimcilere peşin veya taksitli olarak kurumsal finansman desteği sağlarlar. Fonları kullanmanın bu yöntemi İslami literatürde murabaha olarak bilinir. Bu yöntem sayesinde katılım bankaları, para ile para kazanan geleneksel bankaların aksine, nakit olarak mal alıp kredili satarak para kazanırlar (Öztürk, 2012: 97).

Katılım bankaları, kurumsal finansman desteği yöntemini kullanmak için aşağıdaki hususlara dikkat eder. Öncelikle ortada alınıp satılabilen bir ürün olmalıdır. Alıp satacak mal yoksa katılım bankası müşteriyi nakdi kredi kullanmaya ve gereğinden fazla artırmaya zorlayamaz. Aslında bu durumda katılım bankası faiz kazanacaktır ve bu durum vakfın felsefesine aykırıdır. İkinci husus, ticareti yapılacak malın vadeli satışa uygun olması gerektiğidir. Katılım bankaları, kurumsal finansman desteği ile müşterinin istediği malları nakit olarak alıp kredili olarak satarak para

kazanır. Bu durum göz önüne alındığında, para ve nakit varlıkların vadeli olarak satılması kar yerine faiz getirir. Dolayısıyla katılım bankaları taksitli satılamayan mallar için kurumsal finansman desteği sağlayamaz. Bahsedilen noktalara ek olarak bir noktaya daha dikkat edilmelidir: Alınıp satılacak olan mallar dini satışa uygundur. Müşterinin bankayı talep etmesi halinde; alkol, sigara, kumar eşyası vb. Bu durumda kurumsal finansal destek sağlanmaz (Aktepe, 2013: 84-85).

Aşağıda kurumsal finansal desteğin (murabaha) işleyişini gösteren bir şekil yer almaktadır.



Şekil 5: Kurumsal Finansman Desteğinin İşleyişi

İlk aşamada kurumsal finansman desteğinin işleyişi gösterildiği gibi müşteri ihtiyaç duyduğu malı satın almak için katılım bankası ile iletişime geçer. İkinci aşamada, katılımcı banka müşteriye getiri oranı ve geri ödeme planı içeren bir teklif sunar. Müşteri bu teklifi değerlendirerek, şartları uygun gördüğü takdirde bankaya satın alma sözü verir ve istenirse taraflar arasında bir ön anlaşma yapılır. Bu aşamada katılımcı banka müşteriden Başvuru, Depozito ve Teminat Ücretleri adı verilen bir ücret talep edebilir. Üçüncü aşamada katılımcı banka malı satıcıdan nakit olarak satın alır. Bu aşamada malın müsaderesi anlamında sipariş veya tedarik hakkını ifade eden belgeler katılımcı bankaya aktarılır. Dördüncü adımda, katılımcı banka nakit olarak satın aldığı malı sözleşmede belirlenen getiri oranında alıcıya peşin veya vadeli olarak satar ve böylece müşterinin bankaya borcu kalır. Son aşamada ise müşteri sözleşmede belirtilen şartlar dahilinde vade sonunda katılım bankasına olan borcunu öder (Yatbaz, 2020: 78).

2.5.2.4. İcare (finansal kiralama)

Arapça bir kelime olan icara "kullanım hakkının devredilmesi, kiralama" olarak Türkçe'de karşılık bulmaktadır. Geleneksel bankacılığın kendi çatısı altında kurmuş olduğu finansal kiralama şirketleri ile de sık kullanılan "Leasing" katılım bankalarında da icara ismi ile karşımıza çıkmaktadır. İcara yönteminde katılım bankası, müşterinin istemiş olduğu bir araç, makine vs. satın alarak müşteriyle daha önce anlaşılmış olan bedel karşılığında uzun dönem kiralama işlemi yapar. İcarada kiralama konusu olan şey yiyecek, döviz vs. gibi kendisinin tüketilmesiyle faydalanılan değil, kiralanan ürünün bir aracı gibi kullanılacağı araç, traktör, makine vb. ürünlerdir. Normal kiralama işlemlerinde kiralanacak olan ekipman kiraya veren tarafından seçilmekte iken; icarada kiralayan, kiralayacağı aracı kendisi seçmektedir (Ustaoğlu, 2014:50; Darçın, 2007:32).

İcara fon kullandırma yönteminde müşteri kiralamak istediği teçhizatı katılım bankasına bildirir. Katılım bankası teçhizatı satın alarak kar edeceği şekilde müşterisine kiralar. İcara sözleşmesinde kiralama süresi, aylık taksit tutarları gibi hususlar açıkça beyan edilmelidir. Kiralama süresi boyunca da malın mülkiyeti katılım bankasında olup kullanım hakkı kiralayana aittir. Kiralama süresi kullanılan araca göre değişmekte olup genel olarak tercih edilen süre 5-15 yıl arasıdır. Bu nedenle bu fon kullandırma yöntemine orta ve uzun vadeli bir yöntem demek mümkündür (Türker, 2010:8).

İcarada riskin satın almaya kıyasla daha düşük olması, kredi imkanlarının devam etmesi, yatırım yaparken daha az finansman temini avantajı, esneklik, kiralama faaliyetlerinin satın alma faaliyetine göre daha düşük olması, kiralanacak aracın satın alınmaması nedeniyle nakit varlıkların farklı yatırım alanlarında kullanılabilirliği, uzun vadeli bir finansman aracı olması, mevcut teknolojiye ayak uydurabilme imkanı, istenmesi halinde kiralanan malın sözleşme sonunda karşılıklı anlaşma ile kiracıya devredilebilme imkanı, vergi avantajı gibi hususlar da icaranın tercih edilme sebepleri arasında gösterilebilir (Sürücü, 2018:35).

2.5.2.5. Selem

Faizsiz finansman yöntemlerinden biri olan selem en basit şekliyle; finansman ihtiyacı bulunan tarafın peşin bedel karşılığında, ileride teslim etmek üzere bir miktar malı satması olarak tanımlanabilir (Dede, 2017: 48).

Selem, yeterli nakitin bulunmadığı durumlarda belirli bir malı, belirli bir vade sonunda teslim etmeyi vaad ederek; peşin bedelle malın satışının yapılması yoluyla finansman ihtiyacının karşılamasıdır. Uygulamaya bakıldığında, çiftçilerin hasat zamanından önce finansman ihtiyaçlarını selem yolu ile sağlamaları örnek verilebilir. İşlem çiftçilerin hasat zamanı öncesinde hasat zamanında malı teslim etme vaadi üzerine; belirlenen miktar ve özellikteki ürünü peşin bedelle tüccarlara satması şeklinde gerçekleşmektedir. Diğer taraftan sadece zirai ürünler için değil, tüm mal çeşitleri için selem akdi uygulanabilir (Aktepe, 2017: 61).

Selemin diğer ticari işlemlerinden farklılaştığı bazı noktalar vardır. Selem ile sipariş edilen malın teslimat zamanı açıkça belirtilmek zorundadır. Diğer ticari işlemlerde böyle bir zorunluluk yoktur. Selemde satıcı hâlihazırda elinde bulunmayan malı sattığı halde; normal ticaret işlemlerinde satıcının elinde bulunmayan bir malı satması caiz görülmemektedir (İslam hukukuna göre sahip olunmayan malın satışı yasaktır). Selemde sözleşme yapıldığı anda ödemesi de yapılırken; diğer ticari işlemlerde ödeme mal teslim anında yapılabileceği gibi farklı zamanda da yapılabilir (Ersoy ve Hazıroğlu, 2019: 72).

Selem işlemi vadeli satış işleminin tersine işleyen bir sistemdir. Selem İslamiyetin ortaya çıkıp yayılmaya başladığı dönemde de mevcut olup; günümüze kadar uzanmaktadır. O dönemde çiftçiler hasat döneminde yetiştirecekleri ürünlerini ekim zamanında selem ile peşin satarak, tohum ve gübre ihtiyaçlarını finanse etmekteydiler. Fakat selem, sadece çiftçilerin üretim konusu olan buğday, arpa gibi zirai mallara yönelik değil; her türlü mal için uygulanabilir. İslamiyetin ilk dönemlerine kadar dayanan selem, bugünkü bankacılık sisteminde de bu dönemin şartlarına göre müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Günümüz katılım bankacılığında selemin işleyişi şöyle olmaktadır: Katılım bankası ile müşteri arasında bir anlaşma yapılır. Ardından, katılım bankası ilgili satıcıya malın üretilmesi yönünde siparişini verir. Katılım bankası, malın bedelini satıcıya peşin ödeyerek malın mülkiyetini üzerine alır. Daha sonraki aşamada katılım bankası üretilen malın müşteriye teslim edilmesine aracılık eder. Müşteri bu işlemden doğan borcunu vade sonunda katılım bankasına geri öder (Özsoy, 2012: 184).

Selem işlemi üretimi destekler. Selem ile üretim, faizli işlemlere göre düşük maliyet ile gerçekleştirildiğinden hem üretici, hem de alıcı açısından karşılıklı fayda sağlanmaktadır. Öte yandan üretim artışı milli hasılayı artırarak; toplum yararına katkı

sağlamaktadır. Selem ile üretimin nispeten düşük maliyetle yapılması, fiyatların düşmesine ya da belli seviyede kalmasına zemin hazırlamaktadır. Diğer taraftan faizli işlemlerde maliyet arttığından, fiyatlar artmakta; dolayısıyla enflasyon ortaya çıkmaktadır. Selem ayrıca tasarrufları ve yatırımı destekler. Selem yöntemi ile kaynakların reel üretime aktarılmasıyla birlikte, yeni istihdam alanları oluşmaktadır. Selem tasarrufu ve üretimi teşvik ederek; üretim tüketim dengesine katkı sağlamaktadır (Ersoy ve Hazıroğlu, 2019: 73).

2.5.2.6. İstisna

İstisna, diğer bir deyişle siparişe dayalı alım, selama benzer bir alım-satım işlemi olup, sözleşme konusu malın inşasına veya üretilmesine bağlı olması ve herhangi bir ödeme yapılmaması bakımından selemden farklılık göstermektedir (Tok, 2005: 12; Usmani, 2019).

Sipariş sözleşmelidir. İşleyiş açısından seleme benzese de farkı şudur: Eşyanın teslim tarihi bilinmemekle birlikte bedelinin peşin ödenmesi mümkün değildir. Bu sözleşme, üretilecek malları baştan belirler ve üretici, alıcıyı baştan alır. Ayrıca taksitle de alabilirsiniz (Yeşilyaprak, 2012: 33).

İstisnaya İnşaat finansmanı örneği şöyledir. Bir alıcı, üzerinde bir bina inşa etmek istediği bir arazi belirlemiştir. Müşteri, inşatı yapacak bir müteahhit bulur, ancak müşterinin müteahhite peşin ödeyecek parası yoktur. Müşteri finansman sağlamak isteyen bir finans kurumu bulur ve inşaat tamamlandığında binayı kurumdan satın almaya söz verir. Anlaşmaya varıldığında, finans kurumu bina inşa edilirken müteahhite aşamalı olarak ödeme yapar. İnşaatın tamamlanması üzerine, müteahhite tamamen ödeme yapılır ve finans kurumu binanın sahibi olur. Daha sonra binayı müşteriye satar. Müşteri de finans kurumuna daha sonra ödeme yapmaya başlar. Ödemeler genellikle taksitler halinde yapılır, tutar ve süre açısından önceden kabul edilir. Elbette finans kurumu, inşa edilen binayı müteahhite ödediğinden daha yüksek bir maliyetle müşteriye satmış olacaktır (Kettell, 2011).

Bu durumda, finans kurumunun kâr elde etmeyi haklı göstermek için iki nedeni olacaktır. Birincisi, şu anda sahip olduğu binanın inşası için ödeme yapmış olmasıdır. İkincisi ise toplu bir miktar yerine taksitler halinde geri ödemeyi kabul etmiş olmasıdır. Bu tür finansman sadece binaların inşasında kullanılmaz, aynı zamanda daha çok yol yapımı, hidroelektrik santralleri ve diğer büyük, sermaye yoğun projeler gibi altyapı

geliştirme projelerinde kullanılır. Bu gibi durumlarda, birden fazla finans kurumu proje üzerinde ortaklığa dâhil olacaktır (Mashal, 2012).

2.5.2.7. Karz-ı hasen

Katılım bankaları, kard-ı hasen'i sosyal hizmetleri sürdürmeye ve toplumun refahını sağlamaya zorlayarak işlem yapmaktadır. Sosyal yardım ve destek projelerine katkıda bulunmak için karz-ı hasen sadece destek amaçlı kullanılabilir, kar amacı gütmez. Kararlaştırılan süre içerisinde destek alan kişi veya kuruluş, alınan parayı ücretsiz olarak iade ederek işlemi tamamlar (Aktepe, 2012: 109).

Karz-hasen'deki anlaşma kârlı olmadığı için satılmasına gerek yoktur. Yani karz-ı hasen'den eşya almanıza gerek yoktur. Ancak kaynağın kullanılacağı yerin öz sermaye bankacılığının temel ilkelerine aykırı olması gerekmez. Karz-ı Hasen'i, silahları veya insan sağlığını tehdit eden herhangi bir varlığı finanse etmek için kullanılmaması gerekmektedir (Canbaz, 2019: 59).

Katılımcı bankalar, yardım ve sosyal güvenliğin yanı sıra müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için Karz-ı Hasen de üretebilmektedir. Örneğin; "vergi ödemelerinde banka kendi kaynağından bedelsiz olarak vergi ödemesini yaparak 3-5 gün sonra müşterinin parası hesabına geldiğinde yine anlaşılan gün sayısı kadar cari hesap verimliliği alarak Karz-ı Hasen yapabilir." Bu tür işlemleri yapabilmek için önceden anlaşmak gerekir. Yine acenteler personelinin ihtiyaçlarını karşılamak için bir nevi avans olarak ücretsiz kart yaptırabilmektedir. Bu durumda BSMV ve KKDF ücretleri vergi kanunlarına göre sistemik oranlarda tahsil edilmesine rağmen kar payı tahakkuk ettirilmemektedir (Sırım, 2019: 129-130).

Karz-ı Khasen tanımına bakıldığında, uzun vadeli borç verme veya enflasyon bağlamında öz sermaye kaybetmemek için borç verenin ek borç veren olabileceği gibi enflasyonist bir ortamda da olabileceği belirtilmektedir. Burada amaç, iyilik yapanı korumak ve kötülükten korumaktır. Aksi takdirde kar beklenmez (Canbaz, 2019: 78).

2.5.2.8. Tekafül

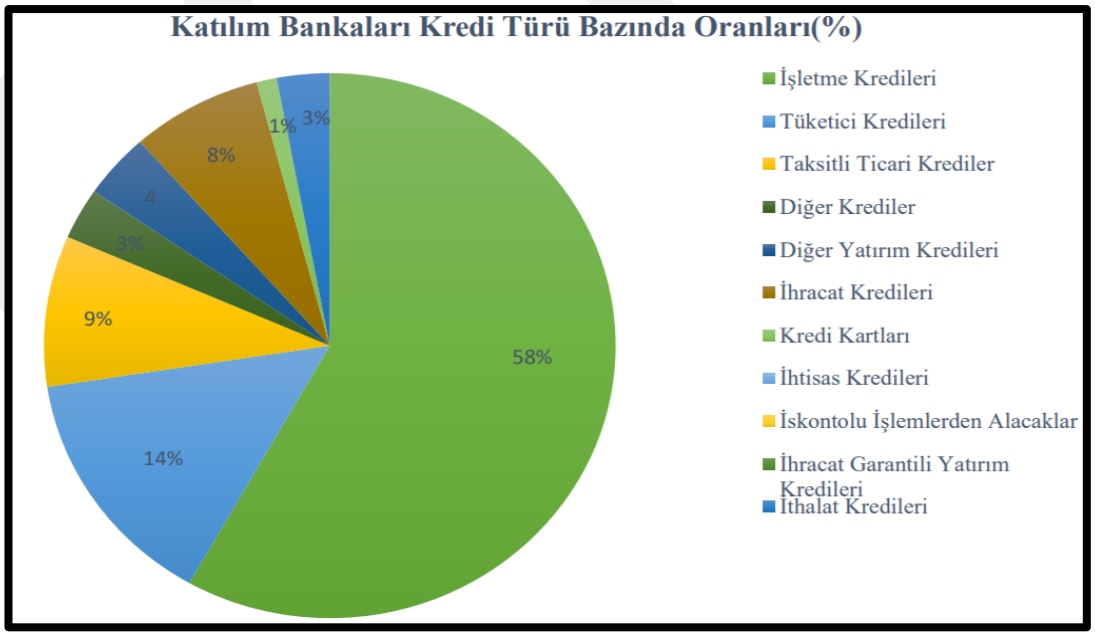
"Tekafül", Arapça kökenli bir kelime olup "kefalet" sözcüğünden türemiş bu şekilde kullanmaktadır (Yıldırım, 2014: 50). Tekafül, "sosyal sigorta" anlamı taşımaktadır (Gedikli ve Erdoğan, 2016: 221).

1985 yılında "İslam Konferansı Teşkilatı Fıkıh Konseyi", tekafül sigortacılık faaliyetlerine ilişkin bir fetva yayınladı. Buna göre tekafül sigortası, katılımcıların belirli riskleri paylaşmaları ve birbirlerine yardım etmeleri için oluşturulan bir fon havuzu olarak uygulanır (Yanpar, 2014: 258).

"Desteklemek, garanti altına almak" anlamlarına gelen Tekafül, herhangi bir yönetici tarafından idare edilen fona, kâr amacı olmadan yeni fon sahiplerinin katılması esasına dayanmaktadır. Bu sistemde genellikle korunmaya alınan risklerden herhangi birinin gerçekleşmesi durumunda katılımcılara fon kullandırılmaktadır. Tekafülün en önemli özelliği belli zararlara yol açan bir risk anında zarara uğrayan katılımcılara yardım edilmesidir (Çürük, 2013: 73).

Tekafül sisteminin genel ilkeleri; katılımcılar arasında genel risk paylaşımı, katılımcıların karşılıklı sorumluluğu, katılımcılar arasında karşılıklı koruma ve dayanışmadır (Yanpar, 2014: 258). Bu ilkelerle birlikte tekafül sigortasını klasik sigortalardan ayıran en önemli özellikler faiz önleme, kumar ve garardır. Riskin veya hasarın gerçekleşmesi belirsiz iken, tekafül sözleşmesi riskin gerçekleşmesinden bağımsızdır; Risk durumunda, onarımlar ortak olarak bölünür (Yazıcı, 2017: 179).

Katılım bankalarının 2020 yılı itibari ile kullandırdığı kredilerin türlerine göre oransal dağılımı Şekil 4'teki gibidir.



Şekil 6: Katılım Bankalarının Kullandırdığı Kredilerin Türlerine Göre Dağılımı (%)

Kaynak: https://www.bddk.org.tr/BultenAylik/tr/Home/Gelismis.

Şekil incelediğinde, Katılım Bankalarının 2020 yılı itibari ile kredi türü bazında hangi tür kredilerin ağırlıkta yer aldığını yüzdesel olarak göstermektedir. İşletme kredileri 127.438 (Milyon TL) ile %57 orana sahip olduğu görülmekte ve kredi türü bazında bakıldığında katılım bankalarının kredi türünde yarıdan fazlaya sahip olduğunu göstermektedir. Aslında bu oran katılım bankalarının ağırlıkta İslami finans türlerinden de murabaha finansmanı yaptığı söylenebilir. Bu oranı 31.552 (Milyon TL) ile %14 oranında tüketici kredileri takip etmektedir. Tüketici kredilerinin içerisinde müşteri niteliğine göre bireysel nitelikli olarak sınıflandırılan konut kredileri, araç kredileri, ihtiyaç finansmanları, bireysel kredi kartları ve diğer tüketici kredileri TL ve döviz cinsinden olan tutarlar yer almaktadır.

Tablo 4: Bankacılık Sektörünün Kredi Türü Bazında Risk Dağılımı (Bin TL)

Kredi Ürün Türü	Katılım Bankaları	Diğer Bankalar	Bankacılık Sektörü
İşletme Kredileri	127.438	675.362	802.800
Tüketici Kredileri	31.552	675.994	707.546
Taksitli Ticari Krediler	19.613	591.524	611.137
Diğer Krediler	6,682	511.692	518.374
Diğer Yatırım Kredileri	8.481	329.168	337.650
İhracat Kredileri	16.268	198.892	215.161
Kredi Kartları	2.498	203.529	206.027
İhtisas Kredileri	-	199.000	199.000
Iskontolu işlemlerden Alacaklar	-	132.647	132.647
ihracat Garantili Yatırım Kredileri	-	22.963	22.963
ithalat Kredileri	6.532	6.900	13.432
Fon Kaynaklı Krediler	-	10.050	10.050
Faktoring işlemlerinden Alacaklar	-	6.913	6.913
Kıymetli Maden Kredileri	179	6.055	6.234
Toplam	179	6.055	6.234
Ortaklık Finansmanı	2.823	2.823	5.645
Müşteri Adına Menkul Değer Alım Kredileri	282	1.112	1.395
Mal Karşılığı Vesaikin Finansmanı	-	-	-

Kaynak: https://www.bddk.org.tr/BultenAylik/tr/Home/Gelismis.

İşletme kredileri ve tüketici kredileri özelinde bankacılık sektörüne bakıldığı zaman; işletme kredileri 675.994 (Milyon TL), tüketici kredileri 675.362 (Milyon TL) tutarları neredeyse aynı seviyede yer aldığı görülmektedir. Bu tutar ve oranlara göre katılım bankacılığının sektör içerisindeki durumu kıyaslandığında reel sektörü ve reel ekonomiyi daha çok desteklediği görülmektedir.

Katılım bankacılığın %9 ile 19.613 (Milyon TL) taksitli ticari krediler şeklinde finansman sağladığı görülmektedir. Diğer bankaların taksitli ticari krediler toplam tutarı 591.524 (Milyon TL) ile gerçekleşmiştir.

Katılım bankalarının ihracat krediler türü açısından incelendiğinde %8 oran ile 16.268 (Milyon TL) ile tür bazında dördüncü sırada yer aldığı görülmektedir. İhracat kredileri diğer bankalarda 198.892 (Milyon TL) tutar ile tür bazında tutar sıralamasında sekizinci sırada yer almaktadır. Bu tutarlar ve oranlar Katılım Bankaları ihracat kredilerinde bankacılık sektörü içerisinde bu alandaki gelişime önem verdikleri ve ekonomiye katkı sağlayacak bir alan olarak gördükleri söylenebilir. Kredi türü bazında incelendiğinde dördüncü sırada olması bu durumun bir göstergesidir.

Kredi türü bakımında ilk dört grup yaklaşık olarak %88'lik bir durumu oluşturmaktadır. Geriye kalan %12 kısım ithalat, diğer krediler ve yatırım kredileri olarak yer almaktadır. Diğer taraftan ortaklık finansmanı türünde ise %1 seviyesinde kalması ise dikkat edilmesi gereken bir noktadır.

2.5.2.9. Sukuk

"Sukuk", Arapça'da finansal işlemlerde kullanılan "sertifika" anlamı taşıyan "sakk" sözcüğünün çoğul halidir (Kallek,2008,157).Geleneksel finansta borçlanma araçlarından olan tahvillerin İslami prensiplere göre alınıp satılması şeklinde yeniden kurgulanması ile oluşmuştur. Sukuk, yatırımcısına İslam dinine göre haram olan faiz geliri yerine helal gelir sağlar (Derigs-Marzban, 2008, 286).

Sukuk geleneksel finanstaki tahvil, hisse senedi, varlığa dayalı gayrimenkul gibi enstrümanlara benzemekle beraber kendine özgü özellikleri de vardır.Geleneksel tahvillerin aksine, sukuk getirileri kira geliri veya temettü biçimindedir. İslami kurallara göre belirsiz olan bir sukuk piyasasına yatırım yapmamalısınız (Durmuş, 2010, 144).

Sukuk likit ve varlığa dayalı bir finansal araçtır. İslam hukukuna göre ikincil piyasada işlem görmektedir(Ayub,2007, 392) Sukuk sahipleri önceden belirlenmiş oranları kabul eder ve proje kârlıysa kâr eder, zarar varsa ortaklık payı kadar zararı kabul ederler (Tok, 2009, 13). Sukuk sertifikaları, yatırımcılara vade boyunca kupon ödemesi veya vade sonunda belirli bir miktarda kâr sağlayabilir. Ancak bu tür kazançların ve kupon ödemelerinin garantisi yoktur (Tunç, 2016, 155). Öte yandan, hisse senedi ve tahviller sadece nakit akışı ve belirli bir süre sonunda alıcıya ödeneceğini beyan eden bir ticari sözleşme iken; sukuk, belirli projelerin sahipliğini yatırımcıya devreder (Büyükakın ve Önyılmaz, 2012: 3).

Malezya hükümeti tarafından ilk kez 2002 yılında sukuk başvurusu yapılmıştır. Küresel piyasada ilk başları 500 milyon dolar olarak ihraç edilen sukukların %51'i Körfez ülkeleri, %30'u Asya , %15'i Avrupa ve %4'ü de Amerika'ya satılmıştır. Malezya sukuk için bir sistem oluşturmuştur. Bu sisteme göre, bir kamu kurumu olan "Federal Malezya Arsa Ofisi" elindeki arsaların kurulan sistemin merkezi olan "Kamu Varlıkları Şirketine (SPV)" satılıp daha sonra oradan Malezya Hazinesi'ne kiralanarak elde edilen kira gelirlerinin, SPV tarafından ihraç edilen sukukların satıldığı kişilere gelir olarak aktarılmasını sağlayan bir yapı üzerine inşa edilmiştir (Tok, 2009,15).

Malezya'nın ardından "Kuveyt Merkez Bankası", mudarebe usulünde sukuk ihraç etmiştir. Artan sukuk talebinin karşılanması ve bir standarta oturması için 1988'de "İslami Fıkıh Akademisi (IslamicFiqh Academy)" sukuk kavramını yeniden tanımlayıp kısıtlamalar getirmişlerdir. Sonuç olarak, sukukun meşruiyeti İslami bir bakış açısıyla düzenlendiği için kabul edildi. Bu kurallara göre, herhangi bir kişinin mülkiyeti yazılı bir belgede resmileştirilebilir. Bu belgeler piyasa fiyatlarıyla satılabilir (Büyükakın - Önyılmaz, 2012,6; Wilson, 2004: 4-5).

Küresel piyasalarda 2019 yılı itibarıyla birikimli olarak artan sukuk üretimi, ilk piyasaya çıktığı 1996 yılından bu yana 1 trilyon doları aştı.

Bu miktarın yaklaşık 2015-2020 yılları arasındaki ihraçlar ile olmuştur. 2018 yılında sukuk varlıkları 2.887 ihraç işlemi ile bir önceki yıla göre %10 artışla 470 milyar dolara ulaşmış ve İslami finans alanındaki toplam varlıkların %19'unu oluşturmuştur. Sukuk varlıklarında ilk 3 sırayı Malezya (219 milyar dolar), Suudi Arabistan (98 milyar dolar) ve Endonezya (51 milyar dolar) almaktadır. 2018 ve 2019 yıllarında, "waqf (vakıf)", "blokzincir" ve "altına dayalı sukuk" gibi yeni sukuk türleri ortaya çıkarken, 2017'de ilk defa "yeşil sukuk" Malezya tarafından piyasaya sürülmüştür. (TKBB,2019, 67).

Türkiye'de sukuk piyasasının gelişimi ise 2010 tarihli Resmi Gazetede "Kira Sertifikalarına ve Varlık Kiralama Şirketlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ"yle "Sermaye Piyasası Kurulu", kira sertifikası adıyla sukuk ihracına başlamıştır. Kira sertifikaları, İslami finans alanında fon talep eden ya da fonlarını değerlendirmek isteyen bireylere imkan sağlayacak şekilde düzenlenmiştir (Yılmaz, 2014, 92). Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın 17 Ağustos 2010 tarihinde gerçekleştirdiği ilk ihraç 100 milyon dolardır. Menkul kıymetler Ağustos 2013 tarihine kadar %0,5,25 sabit getiri

ve vade ile işlem görmektedir (Büyükakın -Önyılmaz, 2012, 6). Türkiye'de yurt içinde piyasaya arz edilen sukuk ihraçları ve katılım bankalarının piyasaya sunduğu özel sukuk ihraçları, 2015 senesinde 7,1 milyar TL seviyesinden 2018 yılında 32,4 milyar TL yükselmiştir (TKBB,2019, 67). Finans sektöründeki büyümeye ile gelişen Türkiye'deki sukuk piyasası, küresel sukuk piyasası içinde 2019'de sukuk ihraçlarındaki %8,7'lük payıyla en büyük dördüncü sukuk ihraççısı olmuştur. Sukuk ihraç eden ülkeler içinde en fazla sukuk ihraç eden ülke ise %36.8 ile Malezya'dır (IFSB, 2020,26).

2.6. Türkiye'de Katılım Bankalarının Finansal Göstergeleri

Ülkemizde katılım bankaları 30 yılı aşkın sürede, mevcut bankacılık sistemine bağlı olarak finansal sistemde sürekli gelişme göstermektedirler. Toplam aktifleri, özkaynakları, topladıkları fonları, kullandırdıkları fonları, takipteki kredi oranları ve net kârlılık oranları açısından değerlendirildiğinde, Türk bankacılık sektörünün bir kolu olarak kendine özgü çalışma yöntemleri ile her yıl büyüdüğü söylenebilir. Katılım bankaları, faaliyet esasları gereği topladıkları fon sahiplerine peşin olarak gelir vaadinde bulunamazlar. Katılım bankalarının kar payı oranlarının belirlenmesi banka ve müşteri arasında projenin tamamlanmasından sonra belirlenir. Katılım bankalarında önceden yapılan işlerin kârları hesaplara yansıtıldığından, mevduat bankalarındaki, mevduat faiz hadlerinin düştüğü durumda katılım bankaları piyasayı gecikmeli olarak izlediği için ve müşterisine görece yüksek getiri sunmaya devam etmektedir. Örneğin; "2019 yılında yaşanan faiz düşüşleri bu anlamda katılım bankalarının karlılığını destekler nitelikte olmuştur. Katılım bankaları, finans piyasalarında finansman desteği konusunda daha önceki deneyimleri göz önünde bulundurularak dezavantajlı konumda olan küçük ve orta ölçekli işletmelere verdiği destek ile bu işletmelerin üretim ve istihdama katkısı açısından rol oynamaktadır"(TKBB,2020: 59-60).

Merkez Bankası, Elektronik Veri Dağıtım Sistemi(EVDS)'nin 2021 verilerine göre katılım bankalarında toplam aktifler, özkaynaklar, toplanan fonlar, kullandırılan fonları ve net kârlılık oranlarının son yıllardaki rakamlarında artış görülmüştür. Aynı zamanda katılımcı bankalar, finansman yöntemleri ile ülkemizde önemli bir konu olan kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasında önemli rol oynamışlardır. Türkiye'de faaliyet gösteren 6 katılımcı bankanın konsolide olmayan toplam aktifleri 2016-2017 dönemindeki artışı %20.52, 2017-2018 döneminde ise%29.1 olarak gerçekleşmiştir.

Bu oran 2018-2019 arasında %29,6 artarak bir önceki yılın artışının altında kalmıştır. 2020 senesinde bir önceki yıla göre %65.82 artışla 443.722 milyar TL'ye ulaşmıştır. Bu oran bir önceki dönem (2018-2019) %29.6 olarak gerçekleşmiştir. Bu bakımdan katılım bankalarını 2020 yılındaki aktif büyüklük artışı bir dönem öncesinden yaklaşık iki kat fazla olmuştur. Katılım bankalarının topladıkları fonlar incelendiğinde, 2016-2017 döneminde %29.2; 2017-2018 arasında %30.3 artış gösterirken; 2018-2019 dönemindeki artış oranı %57.4 olmuştur. 2020'de bu artış %52 artış ile paralellik göstermektedir. Katılım bankalarının kullandırdıkları fonlar incelendiğinde ise, 2016-2017 dönemi %25.75 oranında artarken, 2017- 2018 döneminde %16.7'ye düşmüştür. 2018- 2019 dönemindeki artış ise %20 seviyesine çıkmıştır. 2020'de ise bu oran %60.5'e çıkmıştır. Bu ani artışın nedeni mevduat bankalarındaki kredi faiz oranının düşmesiyle sektörde rekabet açısından katılım bankalarının kar payı oranlarının da bu kredi faizi yükselişinden etkilenmeleri olarak gösterilebilir.

Takipteki alacaklar rakamları incelendiğinde, 2016-2017 arası %7 artış olurken, 2017-2018 döneminde %44.7 gerçekleşmiştir. 2018-2019 döneminde takipteki alacaklar kalemi %54.8 iken 2020'de bir önceki yıla göre artış %12.7 gerçekleşmiştir. Özkaynaklara bakıldığında 2016-2017 döneminde %18.7 gerçekleşirken, 2017-2018 döneminde, %23 olmuştur. 2018-2019 arasında %25 iken, bu oran 2020'de %29.3 olarak gerçekleşmiştir. Net karlılık oranları ise 2016-2017 arası %43.1, 2017-2018 döneminde %34.1, 2018-2019 döneminde ise %16 olarak gerçekleşirken bu oran 2020 yılında ise çok fazla bir artışla %59,7 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 5: Katılım Bankalarının Başlıca Göstergeleri (Milyon TL)

	2016	2017	2018	2019	2020
Kullandırılan fonlar	84.880	106.733	124.562	149.456	239.979
Toplanan Fonlar	81.505	105.310	137.220	215.456	328.742
Toplam Aktifler	132.874	160.136	197.915	267.590	443.722
Takipteki Alacaklar	3,168	3,391	4.909	7.600	8.567
Özkaynaklar	11.494	11.494	16.816	21.035	27.215
Net Kar	1.106	1.583	2.218	2.290	3.658

Kaynak: EVDS, 2021

Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nin verilerine göre 2019 yıl sonu itibarı ile ülkemizde 6 katılım bankasının, 2019 yılsonu rakamlarına göre yurt içi ve yurt dışı toplam şube sayısı 1.179'dur. Katılımcı bankaların şube sayısı bankacılık sektörünün şube ağının %10'undan fazladır. Özellikle kamu bankalarının katılım bankacılığı

uygulamasına geçmesiyle şube sayısında artış hızı artmıştır. 2019 sonunda katılımcı bankaların toplam çalışan sayısı bir önceki yıla göre %2,5 artarak 16.040 kişiye ulaştı. Katılımcı bankalar, finansal teknoloji gelişiminin faydaları, müşteriler açısından teknoloji kullanımının artması ve devletin bu sektörü geliştirmeye yönelik politikaları sonucu müşteri sayılarında artış sağlamışlardır.

Tablo 6: Katılım Bankalarının Şube-Personel Sayıları

Yıl	Şube Sayısı	Büyüme (%)	Personel	Büyüme (%)
2015	1080	9	16.554	1.7
2016	959	11.2	14.467	12.6
2017	1032	8	15.029	3.9
2018	1122	8.7	15.029	4.2
2019	1179	5.1	16.040	2.5

Kaynak: TKBB, 2021

Tablo 7: Katılım Bankaları İnternet Bankacılığı

Internet Bankacılığı Oranlan	2017	2018	2019
Aktif Müşteri (Adet)	877.000	1.383.870	1.930.000
İşlem Hacmi(Bin TL)	12.249.660	61.780.920	98.993.260

Kaynak: TKBB, 2021

Dünyada finans sektöründeki hızlı yükseliş, birbirine entegre finansal kuruluşların sayıların artması bankacılık alanında da etkisini göstermiştir. Türkiye'deki katılım bankaları da bu teknolojik yenilikleri takip etmektedir. 2019 yılında katılımcı bankaların internet bankacılığı müşteri sayısı 2017 yılına göre yaklaşık %470 artarak 3 milyon 620.000'e ulaştı.

Tablo 8: Katılım ve Mevduat Bankalarının Karşılaştırmalı Temel Bilanço Kalemleri

Yıllar	Katılım Bankaları			Mevduat Bankaları		
	Aktifler	Mevduatlar	Krediler	Aktifler	Mevduatlar	Krediler
2018(%)	5.3	6.7	5.1	88.0	93.3	87.1
2019(%)	6.3	8.4	5.5	86.9	91.6	86.7
2020(%)	7.1	9.3	6.2	86.4	90.6	86.4

Kaynak: BDDK, TKBB, 2021

BDDK ve TKBB'den alınan veriler ile oluşturulan Tablo 1.6.'da katılım bankaları ve mevduat bankalarının 2018,2019, 2020 yılında toplam aktifleri, mevduatları ve kredi oranları karşılaştırma yapılmıştır. Bu veriler çerçevesinde, mevduat bankaların sektördeki büyüklüğü %80'in üzerinde olduğu ve sektördeki (katılım, yatırım-kalkınma, mevduat) en fazla paya sahip bankalardır. Tablo incelendiğinde, her üç kalemde de 2020 yılında katılım bankalarında artış olurken;

mevduat bankalarında azalış gerçekleşmektedir. Özellikle mevduatlardaki değişim son üç yılda %3 civarında olmuştur. Katılım bankalarının mevduatlar son üç yılda sektördeki tüm mevduatlar içindeki ağırlığı %3 artarken katılım bankalarının %3 azaldığı görülmektedir. Bu veriler doğrultusunda tüm bankacılık sektöründe mevduat bankalarının sektördeki düşüşlerinin katılım bankalarının yükselişi olduğu görülmektedir. Banka müşterilerinin Türk bankacılık sektöründe mevduat bankalarına farklı bir yaklaşım olarak katılım bankalarını gördükleri söylenebilir.

2.7. Katılım Bankacılığı Tercih Nedenleri

2.7.1. Hizmet ve ürün kalitesi

Finans sektöründe yer alan ve geleneksel bankalar ile rekabet içerisinde her geçen yıl pazar payını artırarak büyümek ve gelişmek isteyen katılım bankaları rekabetin artması sebebiyle müşterilerine sundukları hizmet kalitesini sürekli geliştirmek zorunda kalmaktadırlar. Değişim ve gelişim süreci içerisinde olan Katılım Bankalarının müşterilerine sundukları hizmetlerin kalitesinin artırılması ve ürün çeşitliliğinin sağlanması katılım bankacılığının gelişimine önemli katkı sağlayacaktır. Rekabetin etkisiyle gelişimin zorunlu olduğu bu durum, katılım bankaların da hizmet ve ürün kalitesinin yanında, alanında bilgili ve yetenekli personel istihdamı ile geleneksel bankalar ile rekebet edebilir düzey de ürün yelpazesine sahip olacakları bir iş sistemini kurmalarını zorunlu kılmaktadır (Özsoy vd.2013).

2.7.2. Faizsizlik ilkesi ile çalışması

Dinimiz de faizin yasak olması sebebiyle, faizsiz bir şekilde bankacılık faaliyeti yapan katılım bankalarının en temel özelliği dini hassasiyeti olan müşterilerin 25 tasarruflarını ve bankacılık sistemi dışında kalan fonları ekonomik sisteme kazandırmaktır. Katılım Bankalarını diğer geleneksel bankalardan ayıran en temel özelliğinin “faizsizlik ilkesi” ile çalışması olup, geleneksel bankalar da açılan vadeli hesap karşılığın da vade sonun da müşteriye faiz ödemesi yapılırken ve müşteri faiz geliri elde ederken katılım bankalarından katılma hesabı açılmakta, toplanan fon ile ticaret yapılmakta elde edilen kar veya oluşan zarar müşterilerle bölüşülmektedir. Vadeli hesaplarda alınacak faiz oranı belli iken, katılma hesaplarında elde edilecek gelir önceden belli olmamaktadır. Bu sebeple, katılım bankalarını dini hassasiyetler ile tercih eden müşteriler bulunmaktadır (Pehlivan,2016).

2.7.3. Personel yaklaşımı

Katılım bankacılığı müşterilerinin katılım bankalarından hizmet almalarındaki en önemli etkenin faizsiz bankacılık faaliyetinde bulunması dikkate alındığın da , banka da hizmet veren banka çalışanlarının yapılan çalışmalar da hizmet alan müşterilerine ilgili ve sistemin işleyişi ile ilgili yeterli bilgi düzeyin de olması ayrıca sunulan ürünler hakkın da yönlendirici ve ikna edici olması banka personelinin müşterilerin katılım bankalarını tercih etme de önemli bir etken oldukları tespit edilmiştir. Yapılan çalışmalar da banka personelinin müşterilerin işlemlerini kısa süre de tamamlaması da hizmet alan müşterilerin memnuniyetinin belirlenmesin de önemli rol aldıkları sonucuna ulaştırmıştır (Anaç ve Kaya, 2017).

2.7.4. Avantajlı ürün, işlem ve hizmet tarifeleri sunması

Günümüz de geleneksel bankalar sunmuş oldukları ürün ve hizmetlerden çeşitli komisyonlar almaktadırlar. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun vermiş olduğu izin ölçüsün de kredi kartı aidatı, hesap işletim ücreti, limit tahsis ücreti, internet bankacılığından yapılan eft ve havale işlem ücretleri gibi komisyonları hizmet verdikleri müşterilerine yansıtmaktadırlar. Katılım bankaları ise sunmuş oldukları hizmet ve ürünlerin olağan komisyonları dışın da; müşterilerinin internetten yaptıkları havale ve eft işlemlerin de ücret almamakta , kredi kartı aidatı, cari hesap işletim ücreti , limit tahsis ücreti gibi komisyonlarını müşterilerine yansıtmamakta dolayısıyla müşterilerine daha avantajlı finansal ürüne sahip olmalarını sağlamaktadır. Bu sağlanan avantajlar müşterilerin katılım bankalarını tercih etme de önemli bir etken olmaktadır (Anaç ve Kaya, 2017).

2.8. Katılım Bankacılığında KOBİ Kredileri

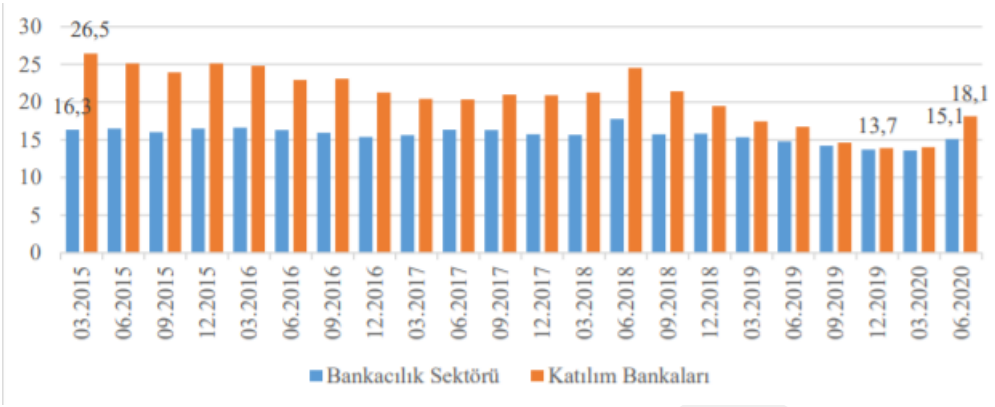
Katılım bankaları tarafından verilen toplam nakdî KOBİ kredileri 2015 yılı başında 29 milyar TL iken bu tutar Haziran 2020 yılı itibarı ile 66 milyar TL’ye ulaşmıştır. 2015 yılı başındaki 29 milyar TL’lik kredi tutarının 26,7 milyar TL’lik kısmını TL krediler, 2,4 milyar TL’lik kısmını ise YP krediler oluşturmaktadır. 2020 yılı Haziran ayında ise katılım bankalarının 66 milyar TL’lik toplam KOBİ kredilerinin 48 milyar TL’lik kısmını TL krediler 17,9 milyar TL’lik kısmını ise YP krediler oluşturmaktadır (Tablo 8).

Tablo 9: Bankacılık Sektörü ve Katılım Bankalarında KOBİ Kredileri (milyon TL).

	Bankacılık Sektörü			Katılım Bankaları		
	TL KOBİ Kredileri	YP KOBİ Kredileri	Toplam KOBİ Kredileri	TL KOBİ Kredileri	YP KOBİ Kredileri	Toplam KOBİ Kredileri
03.2015	293.434,5	54.435,0	347.869,6	26.652,8	2.357,0	29.009,8
06.2015	308.296,1	58.582,1	366.878,3	26.493,3	2.538,4	29.031,7
09.2015	315.008,2	68.414,4	383.422,6	26.285,9	2.963,6	29.249,4
12.2015	322.669,6	66.079,0	388.748,6	27.325,2	2.876,0	30.201,2
03.2016	332.577,5	67.237,2	399.814,7	27.195,4	2.938,3	30.133,7
06.2016	337.687,8	66.484,7	404.172,5	25.947,8	2.940,5	28.888,4
09.2016	335.261,8	69.190,8	404.452,6	24.809,9	2.954,6	27.764,6
12.2016	341.585,0	78.954,4	420.539,4	24.508,9	3.753,2	28.262,0
03.2017	368.378,9	79.727,6	448.106,5	24.102,1	3.783,4	27.885,5
06.2017	407.378,8	78.342,9	485.721,7	25.309,8	3.839,9	29.149,7
09.2017	417.270,5	80.701,4	497.971,9	26.926,6	4.210,0	31.136,6
12.2017	428.447,5	84.774,2	513.221,7	28.969,7	4.556,2	33.525,9
03.2018	442.041,6	87.021,6	529.063,2	30.542,6	4.936,3	35.478,9
06.2018	523.207,5	129.272,5	652.480,1	37.556,5	8.065,0	45.621,5
09.2018	502.302,7	160.786,5	663.089,3	35.235,0	10.319,8	45.554,9
12.2018	472.046,7	139.295,8	611.342,5	30.534,6	9.793,8	40.328,4
03.2019	493.179,4	142.540,2	635.719,6	29.120,2	10.867,6	39.987,9
06.2019	486.492,8	139.253,5	625.746,3	28.005,4	12.008,6	40.013,9
09.2019	483.330,2	125.147,4	608.477,6	26.092,4	11.540,7	37.633,1
12.2019	492.857,4	122.502,5	615.359,9	26.843,7	12.706,9	39.550,6
03.2020	531.967,2	130.573,1	662.540,2	31.475,7	13.262,2	44.738,0
06.2020	677.255,5	130.740,4	807.995,9	48.176,9	17.857,3	66.034,3

Kaynak: BDDK, 2020

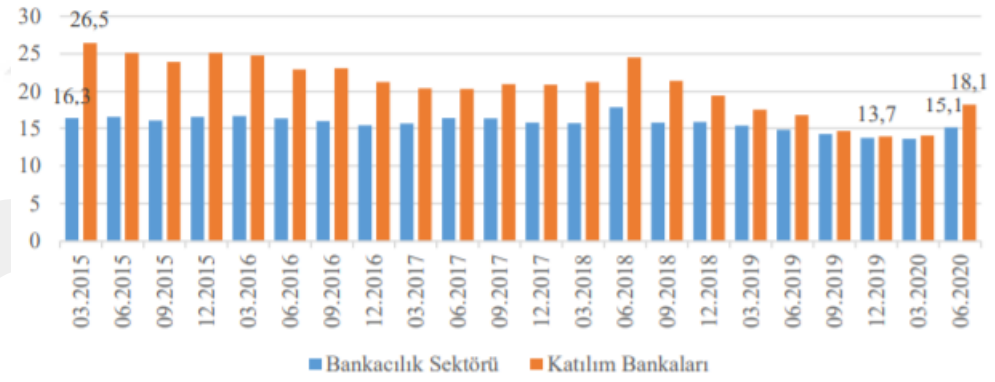
Son beş yıllık dönemde katılım bankalarında banka aktifleri içinde KOBİ kredilerinin payı sektör ortalamasının üzerinde seyretmektedir. Bankacılık sektörü aktifleri içinde KOBİ kredilerinin payı 2015 yılı ilk çeyreğinde yüzde 16,3 iken bu 69 oran katılım bankalarında yüzde 26,5'tir. 2019 yılının üçüncü çeyreğinden 2020 yılının ilk çeyreğine kadarki dönemde bu oranın katılım bankaları ile bankacılık sektörü için yaklaşık yüzde 14 ile aynı düzeyde gerçekleştiği görülmektedir. 2020 yılı Haziran ayında ise bu oranlar sırası ile %15,1 ve %18,1 olarak gerçekleşmiştir (Şekil 6).



Şekil 7: KOBİ Kredilerinin Toplam Aktiflere Oranı (yüzde).

Kaynak: BDDK, 2020

Bankacılık sektörü kredileri içinde KOBİ kredilerinin payı 2015 yılı ilk çeyreğinde yüzde 26,3 iken bu oran katılım bankalarında yüzde 43,6'dır. 2020 yılı Haziran ayındaysa bu oranlar sırası ile %24,8 ve %34,4 olarak gerçekleşmiştir. KOBİ kredilerinin toplam krediler içindeki payının katılım bankalarında daha yüksek olması bu bankaların başta KOBİ'ler olmak üzere reel sektör odaklı kredilendirme işlemlerini tercih etmelerinden kaynaklandığı yorumlanmaktadır (Şekil 7).



Şekil 8: KOBİ Kredilerinin Toplam Kredilere Oranı (yüzde).

Kaynak: BDDK, 2020

Katılım bankaları tarafından kullandırılan KOBİ kredileri işletme grubu bazında incelendiğinde 2015-2020 yılları arasında KOBİ kredilerinin yaklaşık yarısının orta büyüklükteki işletmelere kullandırıldığı görülmektedir.

Tablo 10: Katılım Bankaları İşletme Grubu Bazında KOBİ Kredileri

	Mikro İşletmeler		Küçük İşletmeler		Orta Büyüklükteki	
	milyar TL	yüzde	milyar TL	yüzde	milyar TL	yüzde
03.2015	4,0	14,0	10,8	37,2	14,2	48,8
06.2015	3,8	13,0	10,8	37,4	14,4	49,6
09.2015	3,7	12,8	10,7	36,7	14,8	50,5
12.2015	3,8	12,5	11,2	37,0	15,2	50,5
03.2016	3,8	12,5	10,8	35,7	15,6	51,8
06.2016	3,4	11,7	10,1	34,8	15,4	53,5
09.2016	3,3	12,0	9,6	34,4	14,9	53,5
12.2016	3,9	13,8	9,8	34,6	14,6	51,6
03.2017	4,0	14,3	9,8	35,2	14,1	50,5
06.2017	4,3	14,6	10,2	34,9	14,7	50,5
09.2017	4,6	14,6	10,8	34,6	15,8	50,8
12.2017	5,2	15,6	11,3	33,7	17,0	50,7
03.2018	5,8	16,5	11,2	31,7	18,4	51,8
06.2018	7,4	16,3	15,7	34,3	22,5	49,3
09.2018	7,2	15,8	15,4	33,9	22,9	50,3
12.2018	6,4	15,9	13,7	34,0	20,2	50,1
03.2019	6,6	16,4	13,2	33,0	20,2	50,5
06.2019	6,8	17,0	12,9	32,1	20,3	50,8
09.2019	6,2	16,4	12,2	32,4	19,3	51,2
12.2019	6,4	16,2	12,5	31,7	20,6	52,1
03.2020	6,5	14,5	14,8	33,0	23,5	52,5
06.2020	10,0	15,2	22,6	34,3	33,4	50,5

Kaynak: BDDK, 2020

Bu oran 2015 yılı ilk çeyreğinde yüzde 48,8 iken 2020 yılı ortasında yüzde 50,5'e yükselmiştir. 2020 yılı Haziran ayında küçük işletmelere kullandırılan KOBİ kredileri 22,6 milyar TL tutarında olup toplam KOBİ kredilerin yüzde 34,3'ünü oluşturmaktadır. 2015-2020 yılları arasında KOBİ kredileri içerisinde en küçük pay mikro işletmelere aittir. 2020 yılı Haziran ayında mikro işletmelere kullandırılan KOBİ kredi hacmi 10 milyar TL'dir. İlgili dönemde mikro işletme KOBİ kredilerinin payı ise yüzde 15,2 olarak gerçekleşmiştir (Tablo 9).

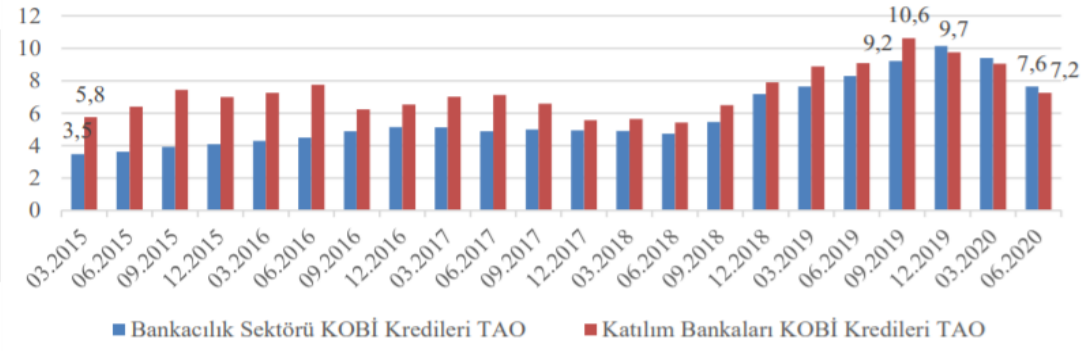
Katılım bankalarında takipteki toplam KOBİ kredileri tutarı 2020 yılı Haziran ayında 4,8 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Bu tutarın 4,6 milyar TL'sini TL krediler 222,6 milyon TL'sini ise YP krediler oluşturmaktadır. İşletme büyüklüğüne göre takipteki KOBİ kredilerinin yüzde 11,5'ini mikro işletmeler, yüzde 40,3'ünü küçük 71 işletmeler, yüzde 48,2'sini ise orta büyüklükteki işletmeler oluşturmaktadır (Tablo 10).

Tablo 11: Katılım Bankalarının Takipteki KOBİ Kredileri (Haziran 2020)

	Takipteki TL KOBİ Kredileri		Takipteki YP KOBİ Kredi		Takipteki toplam KOBİ Krediler	
	milyon TL	yüzde	milyon TL	yüzde	milyon TL	yüzde
Mikro İşl. Kredileri	541,4	11,9	8,6	3,9	550,0	11,5
Küçük İşl. Kredileri	1.806,9	39,6	121,0	54,4	1.927,9	40,3
Orta Büyüklükteki İşl. Kredileri	2.211,5	48,5	92,9	41,7	2.304,4	48,2
Toplam KOBİ Kredileri	4.559,8	100	222,6	100	4.782,3	100

Kaynak: BDDK, 2020

Katılım bankaları tarafından kullandırılan KOBİ kredilerinin takipteki alacak oranı 2015 yılı Mart ayında yüzde 5,8 iken bankacılık sektörü toplamında bu oran yüzde 3,5'tir. 2018 yılında döviz kuru ve faizlerde gerçekleşen hareketlilik ile yavaşlayan kredi büyümesinin takipteki alacaklar üzerindeki gecikmeli etkileri sebebiyle (TCMB, 2019: 55-57) katılım bankalarında takipteki alacak oranı 2019 yılı Eylül ayında son beş yıldaki en yüksek seviyesine çıkarak yüzde 10,6'ya yükselmiştir. Takipteki alacak oranı, 2020 yılı başından itibaren tüm kredi türlerinde gerilemeye başlamıştır. Katılım bankalarında 2020 yılı Ocak ayında yüzde 9,7 olan oran, 2020 yılı ortasında yüzde 7,2'ye düşmüştür (Şekil 8).



Şekil 9: Katılım Bankaları KOBİ Kredileri Takipteki Alacak Oranı (yüzde).

Kaynak: BDDK, 2020

Katılım bankalarının KOBİ kredilerindeki takipteki alacak oranları 2017 yılı sonu ve 2018 yılı ortasında her bir KOBİ büyüklüğü bazında 2015-2020 Haziran ayı arasındaki en düşük seviyelerine gerilemiştir. 2018 yılı ortasından 2019 yılı Eylül ayına kadarki süreçte ise söz konusu oranlarda artış görülmüştür. 2020 yılı Haziran ayı itibariyle katılım bankalarının KOBİ kredilerindeki takipteki alacak oranı mikro,

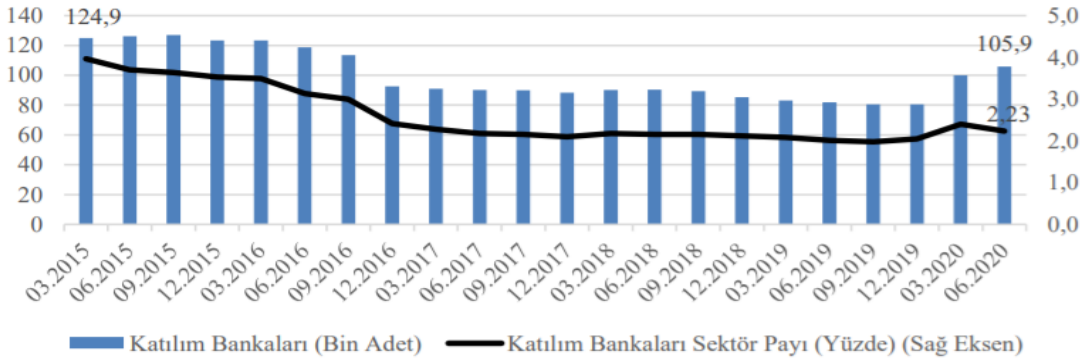
küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için sırasıyla yüzde 5,5, yüzde 8,5 ve yüzde 6,9 olarak gerçekleşmiştir (Tablo 12).

Tablo 12: Katılım Bankalarında KOBİ Kredilerinde Takipteki Alacak Oranları (yüzde)

	Mikro İşl.	Küçük İşl.	Orta Büyüklükteki İşl.
03.2015	12,0	4,6	4,9
06.2015	13,4	5,2	5,5
09.2015	14,7	6,3	6,4
12.2015	14,9	5,8	5,9
03.2016	12,7	6,8	6,3
06.2016	14,4	7,5	6,5
09.2016	6,9	7,1	5,5
12.2016	6,7	7,6	5,8
03.2017	6,5	8,2	6,3
06.2017	6,0	7,8	7,0
09.2017	5,5	7,0	6,6
12.2017	4,2	6,0	5,7
03.2018	4,0	6,6	5,6
06.2018	4,7	6,5	4,9
09.2018	5,4	7,7	6,0
12.2018	5,7	9,8	7,3
03.2019	6,1	10,3	8,9
06.2019	6,5	11,1	8,6
09.2019	8,0	12,2	10,4
12.2019	7,3	12,0	9,1
03.2020	7,6	10,6	8,5
06.2020	5,5	8,5	6,9

Kaynak: BDDK, 2020

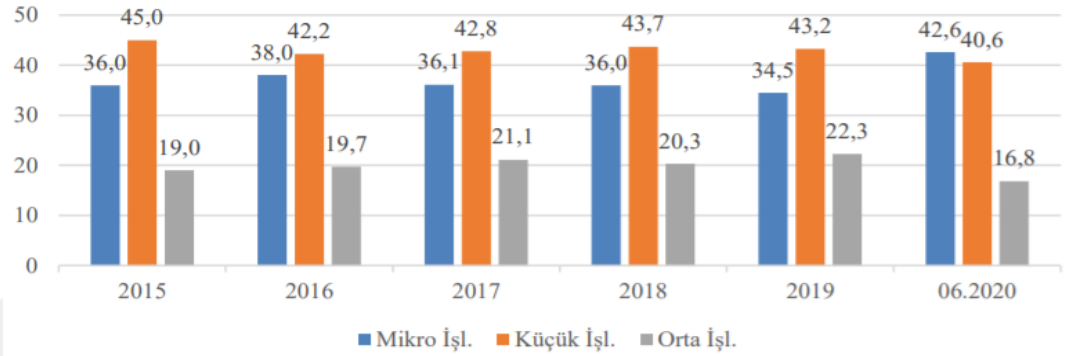
KOBİ'ler için sunulan destek paketleri kapsamında özellikle mikro ve küçük işletmelere kredi verilmesi bu firmaların finansmana erişim koşullarını iyileştirmekte ve bankaların aktif kalitesine olumlu etki sağlayarak finansal istikrarı desteklemektedir (TCMB, 2019: 56).



Şekil 10: Katılım Bankalarında KOBİ Niteliğindeki Net Müşteri Sayısı

Kaynak: BDDK, 2020

Katılım bankalarının KOBİ niteliğindeki net müşteri sayısı 2020 yılının ilk iki çeyreğinde hızlı bir artış kaydetmiştir. Net müşteri sayısı Haziran 2020'de bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17,1 oranında artarak 105,9 bine yükselmiştir. Aynı dönemde KOBİ niteliğindeki müşteri sayısı bakımından katılım bankalarının toplam bankacılık sektörü içindeki payı yüzde 2,01'den yüzde 2,23'e çıkmıştır (Şekil 10).



Şekil 11: İşletme Grubu Bazında KOBİ Niteliğindeki Net Müşteri Sayısı (yüzde)

Kaynak: BDDK, 2020

İşletme grubu bazında KOBİ niteliğindeki net müşteri sayısında 2020 yılı ilk yarısında katılım bankalarının KOBİ müşterilerinin yüzde 42,6'sının mikro işletmeler olduğu görülmektedir. İkinci sırada ise yüzde 40,6 ile küçük işletmeler ve yüzde 16,8 ile orta büyüklükteki işletmeler yer almaktadır. 2015-2019 döneminde ise KOBİ niteliğindeki müşterilerde en büyük pay küçük işletmelere aittir (Şekil 11).

BÖLÜM 3: YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Yöntemi

Ülkemizde katılım bankası olarak faaliyet gösteren bu kuruluşların üretim odaklı şirketlerle olan finansal ilişkilerinin yanı sıra katılım bankalarının Ankara Lojistik Merkezi'nde faaliyet gösteren Lojistik şirketlerinin finansmanına erişimdeki rolünün incelendiği bu çalışmada, lojistik firması yetkililerinin görüşleri alındı. Katılımcıların bu konudaki görüşlerini toplamak için nitel fenomenoloji modeli kullanılmıştır. Nitel araştırma, gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi yöntemleri kullanır. Olaylar kendi doğal ortamlarında gerçekçi ve bütüncül bir şekilde sunulur. Nitel araştırmanın en önemli özelliklerinden biri, araştırmacının bizzat sürece dahil olması ve konunun detaylı olarak çalışılmasıdır. Fenomenolojik tasarım, bildiğimiz olayların ayrıntılarını ortaya çıkarmak için çok etkili bir yöntemdir. Bu araştırma deseninde verilerin toplanacağı kaynaklar, araştırmanın konusunu bilen, olayı yaşayan ve dışa aktarabilen kişi veya gruplardan oluşmaktadır. Araştırmada veriler firmalara yapılan yarı yapılandırılmış görüşme aracılığı ile elde edilmiştir. Mülakat toplamda iki bölümden oluşmaktadır; birinci bölümde firmalar ile ilgili genel bilgiler ve firmaların Katılım Bankaları ile ilişkileri araştırılmaya çalışılmıştır. İkinci bölümde İslami finans ve Katılım Bankacılığının algısı ölçülmeye çalışılmıştır, bu bölümde lojistik firmaları yetkililerine 10 soru yönlendirilmiştir (Özen, Şenyıldız, vd., 2016).

3.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Ankara Lojistik Merkezi'nde faaliyet gösteren Lojistik şirketleri oluşturmaktadır. Evrenin tamamına ulaşmak hem maddi yönden çok fazla maliyet gerektireceği için hem de zaman olarak çok fazla zaman alacağından örneklem grubu belirlenerek tüm evreni yansıtacak sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Örneklem grubu için kolayda örneklem yoluyla ulaşılabilen firma yetkilileri seçilmiştir. Bu bağlamda çalışmanın örneklem grubu, Ankara Lojistik Merkezi'nde faaliyet gösteren toplam 80 firmadan Lojistik şirketler yetkilisi olan toplam 17 lojistik firmasından oluşmaktadır.

3.3. Veri Toplama Araçları

Araştırmanın verilerini elde etmek için "Yarı Yapılandırılmış Görüşme Formu" kullanılmıştır. Hem veri toplama araçları oluşturmak için kapsamlı bir literatür

taraması yapılmış hem de amacı en iyi yansıtan sorular belirlenmiştir. Araştırmada Ankara Lojistik Merkezi'nde faaliyet gösteren firmaların üst düzey yöneticilerine veya firma sahiplerine uygulanan yarı yapılandırılmış görüşme formundaki sorular sorulmuştur (EK-1).

3.4. Geçerlik ve Güvenirlik

Nitel araştırma, gözlem, görüşme ve doküman analizi gibi nitel veri toplama yöntemlerini kullanan ve doğal ortamdaki algıları ve olayları gerçekçi ve bütüncül bir şekilde tanımlamak için nitel bir süreç izleyen araştırmalar olarak tanımlanmaktadır (Yıldırım, 1999: 10). İster nicel ister nitel düzeyde yürütülsün, herhangi bir çalışmanın bilimsel kalitesini artıran en önemli ölçüt, araştırma sonuçlarının geçerliliğini sağlayan geçerlik ve güvenirlik kavramlarıdır. Nicel araştırmalarda geçerlik ve güvenirlik sayısal olarak desteklenebilirken, nitel araştırmalarda bunu destekleyecek sayısal kanıtların olmaması, geçerlik ve güvenirliğin sağlanmasında zorluk ve eleştirilere neden olmaktadır (Başkale, 2016: 25).

Nitel araştırmalarda geçerlik, araştırmacının incelenen olguyu olduğu gibi ve olabildiğince tarafsız bir şekilde gözlemlemesi anlamına gelir. İnandırıcılığın sağlanmasındaki en büyük sorun tarafsızlığının nasıl ortaya konulacağıdır. İyi bir nitel çalışmada geçerli bir çalışmanın oluşturulması bu yanlılığın en aza indirilmesiyle sağlanabilir. Toplanan verilerin ayrıntılı bir sunumu ve araştırmacının sonuçlara nasıl ulaştığının bir açıklaması, nitel bir çalışmanın geçerliliği için önemli kriterlerden bazılarıdır. Ayrıca güvenirlik konusu nitel araştırmalar için farklı bir anlam ifade etmektedir. Nicel araştırmaya uygulanan bazı güvenirlik faktörleri nitel araştırmayla ilgili değildir. Örneğin, nitel araştırmaların temel özelliklerinden biri olan doğal çevreye karşı algı ve duyarlılığın önemi, güvenirlik ile ilgili bazı sorunları gündeme getirmektedir. Nitel araştırmanın temel ilkelerinden biri, olguların bireylere ve çevrelere göre sürekli değiştiğini ve benzer gruplarda tekrarlanan araştırmaların aynı sonuçları vermediğini baştan kabul etmektir. Çünkü insan davranışı sürekli değişen ve karmaşık bir özelliğe sahiptir. Dolayısıyla hangi yöntem kullanılırsa kullanılsın toplumsal olaylarla ilgili bir olayın tekrarı mümkün değildir (Yıldırım, 2010: 84).

Nicel araştırmalarda kullanılan geçerlik ve güvenirlik iddialarının yerine yorumlayıcı bir paradigma ile nitel araştırmalarda yer alan geçerlik kavramında sonuçların doğruluğu ve araştırmacının yetkinliği gibi iddialara özellikle dikkat edilir.

Guba ve Lincoln (1982) nitel araştırmaların geçerlik ve güvenirliğinden çok geçerlilik ihtiyacına dikkat çekmektedir (Başkale, 2016: 23).

Lip ve Lincoln (1982); nitel çalışmaların sonuçlarını niteleyen nicel araştırmalarda geçerlik ve güvenirlik kriterleri yerine önerdikleri geçerlik kriterleri; Geçerlik, güvenirlik, teyit edilebilirlik ve aktarılabilirlik olmak üzere dört ana başlık altında toplanmıştır. Aynı zamanda, nitel bir çalışmanın geçerliliğini sağlamak ve sonuçların doğruluğunu kontrol etmek için bir dizi yöntem ve strateji geliştirdiler.

Çalışma sonuçlarının geçerliliğini sağlamak için bu çalışmada kullanılan yöntem ve stratejiler aşağıda özetlenmiştir. Buna göre;

• Araştırmanın iç geçerliğini artırmak ve elde edilen bilgileri doğrulamak için veri toplama sürecinde görüşme, gözlem ve doküman analizi gibi çeşitli veri toplama araçları kullanılmıştır. Böylece çalışmanın iç geçerliği çok boyutlu olarak kanıtlanmaya çalışılmıştır.

• Çalışmanın sonuçlarının nasıl elde edildiğini açıkça belirtmiş.

• Elde edilen sonuçlar daha önce oluşturulan kavramsal çerçeveye göre değerlendirilmiştir.

• Bulguların geçerliliği çeşitli veri kaynaklarıyla desteklenmektedir.

• Katılımcıların görüşme kayıtlarını dinlemelerine izin vererek, açıklamalarının ihtiyaç duymadıkları kısımlarını çıkarabildiler.

• Yorumsuz sunulan veriler. Verilerin çeşitliliği ve özgünlüğü, tüm veri kaynaklarından alıntıların dahil edilmesiyle sağlanmaktadır.

• Çalışma raporu çalışmaya katılan yöneticilere okundu ve verilerin doğruluğu teyit edildi.

• Katılımcılardan alınan veriler katılımcıların izin vermesi durumunda ses kayıt cihazına kaydedilerek veri kaybı önlendi.

• Veri analizi süreci ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

• Elde edilen verilerin yorumlanmasında çeşitli bakış açıları ve çelişkili açıklamalara yer verilmiş, incelenen durum bir bütün olarak algılanmaya çalışılmıştır.

• Çeşitli veri kaynaklarından toplanan ham veriler saklanır.

• Araştırmanın konusu hakkında bilgili kişiler ve nitel araştırma yöntemleri konusunda uzman kişilerin çalışmayı çeşitli yönleriyle incelemeleri sağlanmıştır.

3.5. Araştırmanın Analiz Süreci

Metnin ve diğer birçok veri türünün analizi, nitel araştırmacılar için zorlu bir iştir. Verilerin bir tabloda, matriste ve raporda nasıl sunulacağına karar vermek de karmaşıklığı artırır. Nitel araştırmacılar genellikle veri analizini, veri analizine yönelik metinsel ve görsel yaklaşımlarla eşitler. Analiz süreci daha fazla bir şeydir. Nitel araştırmalarda veri analizi, önce verilerin analiz için hazırlanmasını ve düzenlenmesini, ardından verilerin kodlanması ve konulara indirgemek için kodların birleştirilmesini ve son olarak verilerin şekil, tablo veya tartışmalar şeklinde sunulmasını içerir (Creswell, 2018: 179-179-180). Bu çalışmanın veri analizi aşamasında içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. İçerik analizi, belirli kavram ve konularda benzer verilerin toplanması ve anlaşılır bir şekilde düzenlenmesi sürecidir. Tanımlayıcı analizden daha derin bir analiz gerektiren içerik analizi, esas olarak mevcut verileri tanımlamak için önceden tanımlanmış kategoriler veya boyutlar olmadığında kullanılır. Ayrıca içerik analizi, betimsel analizde gözden kaçan veya önceden belirlenmiş sayıda başlıkta yer almayan yeni kavram ve kategorileri ortaya çıkarır.

İçerik analizinin temel amacı, toplanan verileri açıklayabilecek kavramları ve ilişkileri bulmaktır. İçerik analizi, yazılı verilerin ana içeriğinin ve mesajlarının özet şeklinde belirlenmesi işlemidir. Sosyal bilimlerde sıklıkla kullanılan içerik analizi, araştırmaya konu olan metinlerden oluşan bir bilgi setinde belirli kelimeler aranarak gerçekleştirilir. İçerik analizinin amacı, önce toplanan verileri tespit etmek, ardından verilerde saklı olan olası gerçekleri ortaya çıkarmaktır. İçerik analizinde görüşme sırasında elde edilen veriler işlenir, kodlanır, konular oluşturulur ve ardından kodlar ve konular sistematize edilir, sonuçlar belirlenir ve yorumlanır. Bu çalışmada ilk aşamada kodlama yapılmış ve kodlar ve alt kodlar arasında gruplar oluşturulmuştur. Sonuçlar birlikte yorumlanarak analiz süreci tamamlanmıştır.

Araştırmanın şeffaflığını sağlamak amacıyla, alan araştırması sırasında toplanan verilerin analiz edildiği aşamalar bağlamında, görüşmelerin, kodlama ve tematik tanımlama yöntemlerine alt başlıklarda yer verilmiştir.

Çalışmanın amacı, Ankara lojistik merkez bölgesinde faaliyet gösteren lojistik firmalarının finansmana erişimde karşılaştıkları zorlukları tespit etmek ve bu finansman ihtiyaçlarının ne kadarını katılımcı bankalardan karşıladıklarını analiz etmektir. Ayrıca katılım bankaları ile çalışan firmaların finansal ihtiyaçlarını karşılamada ne gibi sorunlarla karşılaştıkları belirlenmeye çalışılmıştır.

3.6. Araştırmanın Önemi

Lojistik merkezleri, şehirlerin kalkınması ve ekonomik olarak kalkınması için lokomotif görevi görmektedir. Bulundukları şehirlere hem istihdam hem de üretim açısından çok önemli katkılar sağlarlar. Lojistik merkezlerde faaliyet gösteren firmaların karşılaştıkları finansal sorunlar iflas etmelerine yol açabilmektedir. Bu da istihdamı ve üretimi sınırlar. Sonuç olarak, ülke ekonomisi için olumsuz sonuçlar vardır. Bu kapsamda Ankara Lojistik Merkezi şirketlerinin Ankara Lojistik Merkezi'nin karşılaştığı finansal sorunları tespit etmesi ve mevduat bankalarına farklı bir yaklaşım modeli olan katılım bankacılığının bu finansal sorunlara ne ölçüde çözüm getirebileceğini belirlemesi ve tespit etmesi oldukça önemlidir. Katılım bankaları ile çalışan firmaların bu bankalarla ne gibi finansal sorunları vardır.

3.7. Araştırmanın Sınırlılıkları

Araştırmanın sınırlılığı; sadece Ankara Lojistik Merkezinde faaliyet gösteren firmalara ulaşılmasıdır. Lojistik merkezlerindeki firmalar ile yapılan mülakatta firma yöneticilerine ulaşmak her zaman mümkün olmadığından ve bazı firma yöneticilerinin görüşme yapmayı kabul etmemesi de araştırmanın sınırlılığı sayılabilir.

BÖLÜM 4: BULGULAR

Çalışmada Ankara Lojistik merkezinde faaliyet gösteren 17 firmadan elde edilen veriler analiz edilmiş ve analiz sonucunda elde edilen bulgular tablolar halinde verilerek yorumlanmıştır. Anket çalışmasının birinci bölümü olan firmalara ait demografik bilgiler aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Tablo 13: Firmanın Faaliyet Süresi

Firmaların Faaliyet Süresi	Firma Sayısı	Yüzde
1-15 yıl arası	1	6
15-20 yıl arası	4	24
20-25 yıl ve üzeri	2	12
25 ve üzeri	10	62
Toplam	17	100

Çalışmamızda öncelikle firmaların kaç yıldır sektörde faaliyet gösterdikleri tespit edilmek için faaliyet süreleri sorulmuştur. 17 katılımcıdan tamamı soruları cevaplamıştır. Katılımcılardan 1-15 yıl 1 firma, 15-20 yıl arası 4 firma, 20-25 yıl arası 2 firma 25 yıl üzeri yıl arasında ise 10 firma Lojistik Merkezinde de faaliyet göstermektedir.

Tablo 14: Firmanın Aktif Büyüklüğü

Firmaların Aktif Büyüklüğü	Firma Sayısı	Yüzde
0-50 Milyon Arası	3	16
50-100 Milyon Arası	9	52
101-200 Milyon Arası	3	16
200 Milyon Üzeri	2	16
Toplam	17	100

Firmaların aktif büyüklüklerinin banka kullanımları üzerinde etkisi olup olmadığı tespit etmek için firmalara toplam aktif büyüklükleri sorulmuştur. Ancak tüm katılımcılar aktif büyüklüğü fark etmeksizin banka kullanımı sağladığını belirtmiştir.

Firmaların aktif büyüklüklerine bakılacak olunursa en çok aktif büyüklüğe sahip firmaların oranının %52 ile 50-100 Milyon üzeri arasında oluşmaktadır. 3 firma 0-50 milyon arasında, 3 firma 101-200 milyon arasında, 3 firma ise 200 milyon ve üzeri aktif büyüklüğe sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 15: Bankacılık Sektörünün Ürün ve Hizmetlerinden Faydalanma Durumu

Bankacılık Sektörünün Ürün ve Hizmetlerinden Faydalanma Durumu				
	Firma Sayısı	Yüzde		
Evet	17	100		
Hayır	0	0		
Toplam	17	100		

Katılımcıların katılım bankası kullanıp kullanmadıklarını tespit etmeden önce firma olarak, ‘‘Bankacılık sektörünün ürün ve hizmetlerinden faydalanıyor musunuz?’’ sorusu sorulmuştur. Sorumuza tüm katılımcılar cevap vermiş olup firma hesapları ve işlemleri için banka kullanımı sağladıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 16: Katılım Bankası Finansman Kaynaklarından Kullanımı

Katılım Bankası Finansman Kaynaklarından Kullanımı				
	Firma Sayısı	Yüzde		
Evet	7	41.17		
Hayır	10	58.83		
Toplam	17	100		

Lojistik firmalarının finansmanında Katılım Bankalarının etkisini tespit etmek için ‘‘Katılım bankası kullanıyor musunuz? Eğer kullanıyorsanız katılım bankacılığı tercih nedenleriniz hakkında neler söyleyebilirsiniz?’’ sorusuna firmaların 7’si kullandığını cevabı vermiştir. Katılımcıların Katılım Bankası kullanımı hakkındaki düşünceleri şu şekildedir;

Katılım bankası kullananlardan birisi olan K1 **‘‘***Şu anda aktif olarak kullanmıyoruz ancak geçmişte Albaraka Türk ve Kuveyt Türk çalışmıştık. Daha sonra bizim ihtiyaçlarımızı karşılamakta yetersiz kalınca bizde çalışmayı bıraktık. Onlar nakit olarak para vermiyorlar bu da bizim çok işimize gelmiyor. Diğerleri bir banka olarak tüm ihtiyaçlarımızı karşıladığı için gerek duymuyoruz şu anda’’* şeklinde cevap vermiştir.

K9 ise ‘‘Evet *şu anda aktif olarak çalıştığımız bankalar arasında katılım bankaları var. Aslında benim şahsi olarak prensibim faizden uzak kalmak var ancak bu durum pek mümkün değil. Biraz dini sebeplerden dolayı kullanıyoruz. Ancak mecbur olduğumuz için diğer bankaları da kullanıyoruz şeklinde’’* cevap vermiştir.

K10 ise ‘‘*Evet katılım bankasından daha önce bir iş için hesap açtırmıştık. Daha sonrasında şubedeki arkadaşlarla ilişkimiz arttı ve kullanmaya devam ettik. Çok sık kullanmasak da bazı uygulamaları ücretsiz kartları falan bundan dolayı kullanıyoruz’ ’şeklinde* cevap vermiştir.

Tablo 17: Katılım Bankası Ürün ve Hizmetlerinden Faydalanma Süreleri

Katılım Bankası Ürün ve Hizmetlerinden Faydalanma Süreleri	Firma Sayısı
1-5 yıl arası	2
6-10 yıl arası	1
11-20	3
20 ve üstü	1

Katılım Bankası kullanan katılıcıların ne kadar süredir katılım bankası kullandığını tespit etmek için ‘‘Katılım bankası kullanıyorsanız, sunduğu hizmetleri ne kadar zamandır kullanıyorsunuz?’’ sorusuna katılımcılardan 7’si süre olarak bildirimde bulunmuştur. Katılımcılardan K5, 1-5 yıl arası bu hizmetleri kullandığını belirtirken K9 yaklaşık 16 yıldır bu hizmetleri kullandığını belirtmiştir. Bu hizmetleri en çok kullan kişi olan K11 şirketin kuruluşundan beri bu hizmetleri kullandıklarını belirtmiştir.

Katılım bankacılığını tercih etmeme sebepleri

Daha önce katılım bankası kullanmamış katılımcıların neden katılım bankası kullanmadıklarını tespit etmemiz, katılım bankası kullanımı sağlanması için yol gösterici olabileceği için katılımcılara ‘‘Katılım bankacılığını kullanmıyorsanız, tercih etmeme sebepleriniz hakkında neler söyleyebilirsiniz?’’ şeklinde sorulan soruya katılımcılar kendi bulundukları şirket yapılarına, ekonomik durumlarına, dini inanışlarına göre farklı yanıtlar vermiştir.

K1 ‘‘*Şu anda çalıştığımız bankalar ihtiyaçlarımızı karşılıyor. Katılım bankaları nakti para vermiyor bu da bir etken aslında ve biz de katılım bankasına bir ihtiyaç hissetmedik şu anda. Yapı kredi, Garanti, Eximbank. Mesela kredilerin tamamını Eximbank’tan kullanıyoruz’’* şeklinde cevap verirken,

K3 ise ‘‘*Bizim sektörümüz çok murabaya uygun olmadığı için kullanmıyoruz. Sadece araç alım satım için olabilir onu da diğer banklardan daha uzun vade ve daha düşük kredi oranlarında bulabiliyoruz*’ ’şeklinde yanıt vermiştir.

Birçok katılımcı ise katılım bankalarının yeteri kadar reklam ve tanıtım işlemleri yapmadıkları ve müşteri ile ilişki kurma noktasında yetersiz kalındığını belirtmişlerdir. Bunlardan birisi de K7 *‘‘Özellikle bir sebep belirtemem ancak. Onları bilmiyoruz, daha önce bizim yanımıza gelip biz sizle çalışmak istiyoruz burada da siz varmışsınız beraber çalışalım denmedi. Biz de onlara gitmedik bundan dolayı çalışmıyoruz’’ şeklinde cevap vermiştir.*

Geleneksel bankacılık sistemi kullanma nedenleri

Katılımcıların 10 tanesi sadece geleneksel banka kullandıklarını belirtmiştir ve neden sadece geleneksel banka kullandıklarını tespit etmemiz çalışmamız için önemlidir. Katılımcılara sorduğumuz ‘‘Geleneksel bankacılık sistemi kullanma nedenleriniz hakkında neler söyleyebilirsiniz?’’ sorusuna katılımcıların 10’i cevap vermiştir. Bu konuda cevap veren katılımcıların çoğunluğu geleneksel bankaların daha sağlam ve bilindik bankalar olduğunu, sistem için gerekli bir unsur olduğunu ve bu hizmetlerin gerek müşteriler gerekse de operasyonel faaliyetler için gerekli olduğunu belirtmişlerdir. Bu yönde cevap verenlerden birisi K7 şu şekilde yanıt vermiştir.

‘‘*Bu işlerde özellikle maliyet ve hizmet kalitesi çok önemli. Bir de alışkanlık var biz kurulduğumuzdan beri Garanti bankasıyla çalışıyoruz, kamu bankalarıyla çalışıyoruz. Bir de biz genellikle bankaları araç kredisi için kullanıyoruz. Araç almak istediğimiz yer bazı bankalarla anlaşıp daha düşük kredi oranları sunmaktadır. Bu bankalarda genelde faizli bankalar oluyor*.’’

K16 ise ‘‘*Bizim işin maddi boyutunun büyük çoğunluğu bankalar üzerinden döner. Çek, senet, teminat mektubu. Ve bu işlerin aksamaması gerek. Şu anda çalıştığımız bankaların da hizmet alt yapıları çok iyi sorun yaşamadan işlemlerimizi hallediyoruz.’’* Şeklinde cevap vermiştir.

Tablo 18: Katılım Bankacılığıyla Geleneksel Bankacılık Arasındaki Farklar

Katılım Bankacılığıyla Geleneksel Bankacılık Arasındaki Farklar				
	Firma Sayısı	Yüzde		
Fark Var	4	23.52		
Fark Yok	6	35.29		
Fikrim Yok	7	41.17		
Toplam	17	100		

Katılımcıların katılım bankacılığı hakkındaki düşüncülerini tespit etmek için ‘‘Katılım bankacılığıyla geleneksel bankacılık arasındaki farklar hakkında ne düşünüyorsunuz?’’ sorusuna katılımcıların farklı cevaplar verdiği görülmektedir. Görüşmeye katılanların 7’si (%41,17) konuyla ilgili bilgisi olmadığı için fikir beyan etmediği görülmektedir. Katılımcıları 6’sının (%35,29) ise Katılım bankacılığıyla geleneksel bankacılık arasındaki fark olmadığı görüşünü benimsediği görülmektedir. Katılımcılardan 4 ‘ü (%23,52) ise fark olduğu görüşünü belirmiştir.

Katılım bankacılığıyla geleneksel bankacılık arasındaki fark olmadığı görüşünü benimseyen katılımcılardan birisi olan K2 ‘‘*Ben çalışma mantığında bir fark olduğunu düşünmüyorum. Fark olduğu kanaatinde değilim. Ancak katılım bankalarına da düşman değiliz ihtiyaç olduğunda seve seve kullanırız’’* şeklinde cevap vermiştir.

Katılım bankacılığıyla geleneksel bankacılık arasındaki fark olduğunu savunan K12 ise ‘‘*Bizim inancımıza göre faiz haram. Katılım bankaları biz faiz almıyoruz diyor. Onlarda kâr zarar ortaklığı varmış. Araştırmıştık zamanında. Biz de hangisi dine uygunsa onu tercih ediyoruz’’* şeklinde cevap vermiştir.

K17 ise ‘‘*Fark var olmaz mı? Biri haram biri helal. En azında biz öyle biliyoruz ve bildiğimizle amel ediyoruz. Katılım bankaları nakdi olarak para vermiyor fatura istiyor bu da ticareti caiz yapıyor’* ’şeklinde cevap vermiştir.

Tablo 19: Katılım Bankacılığını Tavsiye Etme Durumu

Katılım Bankacılığını Tavsiye Etme Durumu				
	Firma Sayısı	Yüzde		
Tavsiye Ederim	4	23,52		

Tavsiye Etmem	6	35,29		
Fikrim Yok	7	41,17		
Toplam	17	100		

Özellikle katılım bankası kullanan katılımcıların katılım bankası memnuniyetini ve tavsiye etme düzeyini ölçmek için ‘‘Çevrenize katılım bankacılığını tavsiye etme konusunda neler düşünüyorsunuz?’’ sorusuna katılımcıların büyük çoğunluğu fikir beyan etmemişlerdir. 6 katılımcı tavsiye etmeyeceğini (K5) belirtirken 4 katılımcı ise tavsiye edeceğini belirtmiştir.

Tavsiye edeceğini belirten katılımcılardan olan K 10 ‘‘*Ben genel kullanımdan memnunum çevreme de tavsiye ediyorum mesela çocuğuma da hesap açmıştık katılım bankasından’’* şeklinde cevap vermiştir.

Tavsiye etmeyeceğini belirten katılımcılardan olan K5 ise *‘‘Bu zamana kadar hiç tavsiye etmedim pek de etmem çünkü diğer bankalar daha kaliteli hizmet sunuyor’’* şeklinde cevap vermiştir.

SONUÇ

Ticaretin hızlı bir gelişim içerisinde olduğu ve sanayileşmenin en hızlı şekilde arttığı illerden biri olan Ankara ilinde katılım bankalarının tümünün şubeleri bulunmakta ve şirketlerin bu bankalarla faaliyetleri artarak devam etmektedir.

Bölgede sanayileşmede Lojistik merkezlerinin rolü artmakta ve burada faaliyet gösteren firmaların sayısı ve iş hacimleri her geçen gün artış göstermektedir. Bu gelişim beraberinde finansal faaliyetleri arttırmakta ve bölgede konvansiyonel ve katılım bankacılık faaliyetleri gelişmektedir. Bu amaçla çalışmada Ankara Lojistik Merkezinde faaliyet gösteren firmaların finansmana erişiminde katılım bankacılığının etkisi araştırılmıştır.

Araştırmada bu firmalara Mülakat uygulanmıştır. Araştırmada 17 katılımcıdan tamamı soruları cevaplamıştır. Katılımcılardan 1-15 yıl 1 firma, 15-20 yıl arası 4 firma, 20-25 yıl arası 2 firma 25 yıl üzeri yıl arasında ise 10 firma Lojistik Merkezinde de faaliyet göstermektedir.

Firmaların aktif büyüklüklerine bakılacak olunursa en çok aktif büyüklüğe sahip firmaların oranının %52 ile 50-100 Milyon üzeri arasında oluşmaktadır. 3 firma 0-50 milyon arasında, 3 firma 101-200 milyon arasında, 3 firma ise 200 milyon ve üzeri aktif büyüklüğe sahip olduğu görülmektedir.

17 Firmadan tamamı ankette sorulan sorularımızı yanıtlamıştır. Katılımcılardan tamamı banka finansmanları hakkında bilgi sahibi olduğu ve banka finansmanlarının ne olduğunu hakkında fikre sahip olduğu görülmüştür.

Katılım bankası kullanıyorsanız, sunduğu hizmetleri ne kadar zamandır kullanıyorsunuz? Sorusuna katılımcılardan 7'si süre olarak bildirimde bulunmuştur. Katılımcılar bu hizmetleri kullandığını belirtmiştir. Bu hizmetleri en çok kullan kişi olan şirketin kuruluşundan beri bu hizmetleri kullandıklarını belirtmiştir.

Geleneksel bankacılık sistemi kullanma nedenleri konusunda katılımcıların çoğunluğu cevap vermiştir. Bu konuda cevap verenlerin çoğunluğu geleneksel bankacılığın sitem için gerekli bir unsur olduğunu ve bu hizmetlerin gerek müşteriler gerekse de operasyonel faaliyetler için gerekli olduğunu belirtmişlerdir.

Katılım bankacılığıyla geleneksel bankacılık arasındaki farklar hakkında katılımcıların farklı cevaplar verdiği görülmektedir. Görüşmeye katılan firma

yetkililerinin 7'si konuyla ilgili bilgisi olmadığı için fikir beyan etmediği görülmektedir. Katılımcıları 6'sının (35,29) ise Katılım bankacılığıyla geleneksel bankacılık arasındaki fark olamadığı görüşünü benimsediği görülmektedir.

Çevrenize katılım bankacılığını tavsiye etme konusunda katılımcıların büyük çoğunluğu fikir beyan etmemişlerdir. Sadece bir katılımcı tavsiye etmeyeceğini belirtirken 5 katılımcı ise tavsiye edeceğini belirtmiştir.

Çalışma kapsamında görüşme yapılan 17 şirketten sadece 4 tanesi faizsiz bankacılık ilke ve uygulamalarını bilerek veya dini hassasiyetlerinden dolayı tercih etmiştir. Ancak 13 şirket yetkilisi ise daha öce katılım bankası uygulamaları hakkında hiç bilgi sahibi olmadığı ve bu konuda kendilerine bilgilendirme yapılmadığı belirtmişlerdir.

Katılım bankalarının Ankara Lojistik Merkezinde faaliyet gösteren firmalara yeteri kadar finansal ürün sunmadığı, firma yöneticilerinin katılım bankacılığı hakkında yeteri kadar bilgi sahibi olmadığı, Katılım bankalarının firmaların finansal sorunları çözmede kullanmış oldukları yöntemlerin yetersiz kaldığı yapılan görüşme sonucunda belirlenmiştir. Katılımcıların tutumu üzerine çıkarılabilecek sonuç olarak Katılım Bankaları gerek yüz yüz firmalarla iletişime geçerek gerekse internet, televizyon vb. sosyal mecralarda reklamlar vererek tanınırlığı ve işleyişi hakkında bilgilendirme yapabilir. Bu şekilde tanınırlıklarını arttırarak lojistik firmalarının finansmanında daha etkin bir alabilirler.

Bundan sonraki yapılacak olan katılım bankalarının lojistik firmaları finansmanı üzerindeki etkilerini incelemek için yapılacak olan çalışmalara tavsiye olarak farklı illerdeki lojistik şirketlerinin katılım bankası tutumu araştırılabilir. Daha çok katılımcıya ulaşabilmek içinde anket yöntemiyle veriler toplanabilir.

KAYNAKÇA

Akala, I. (2018). Comparing Financial Performances of Conventional and Participation Banks: Case of Turkey (2005 – 2015). *International Journal of Inspiration & Resilience Economy*, 2(1), 11-17.

Akba, Halil Emre. (2012). Determinants of Bank Profitability: An İnvestigation on Turkish Banking Sector. Yıldız teknik Üniversitesi. https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://dergipark.org.tr/tr/download/articlefile/165700&ved=2ahUKEwii_6z9lZ_tAhWnzIUKHaoYBfkQFjAA egQIARAB&usg=AOvVaw1vtfgaompf9RAAR4Gt-Pce

Akdemir, H. Y. (2011). Lojistik Sektörü İşgücü Profilinin Değerlendirilmesi İzmir İli Örneği, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Akiş, E. (2016). Türkiye'de Lojistik Sektörü ve Rekabet Gücüne Etkisi. 2. Üretim Ekonomisi Kongresi, İstanbul.

Aksoy, E. (2019). Katılım Bankacılığında Kaynak Çeşitliliği ve Likidite Riski Yönetimi. Yüksek Lisans Tezi, 10. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigorta Enstitüsü.

Aktepe, İ. E. (2010). İslam hukuku çerçevesinde finansman ve bankacılık, İstanbul: Bilge Yayınları.

Aktepe, İ. E. (2015). Sorularla Katılım Bankacılığı. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayın No: 4.

Aktepe, İ. E. (2017). Katılım Finans. İstanbul: TKBB Yayınları.

Akyurt, İ. Z. (2020). Depolama. İ. Z. Akyurt içinde, Lojistik Yönetimi (s. 202-220). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Açık ve Uzaktan Eğitim Fakültesi.

Albayrak, A. vd. (2019). Yaşayan ve gelişen katılım bankacılığı. TKBB Yayınları. İstanbul.

Ali, S. S. ve Ahmad, A. (2006). Financial distress and bank failure: relevance for ıslamic banks. 102

Anaç, T., & Kaya, F., (2017), Bireysel Müşterilerin Katılım Bankacılığını Tercih Etmesini Etkileyen Faktörler, *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 8(15), 145-182.

Aras, O. N. ve Öztürk, M. (2011). Reel ekonomiye katkıları bakımından katılım bankalarının kullandırdığı fonların analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 3(2), 172.

Arslan, Ç. (2019). Dış Ticaret ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Atamer, B. (2019). Ulusal Kriz Dönemlerinde Katılım Bankalarının Likidite ve Karlılık Açısından İncelenmesi: 2010-2017 Döneminin Karşılaştırmalı Analizi. Yüksek Lisans Tezi, 31-32. Bolu: Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Avcı, Tunahan. (2020). Katılım bankacılığı sektörünün gelişimi ve işleyişi: ülkeler bazında finansal analizler. Ankara: Gazi Kitabevi. 1-242.

Ayan, O., Öztürk, M. G., Köseoğlu, A. M., & Çolak, M. A (2018) Study On Supply Chaın Elastıcıty In 4th Party Logıstıcs Companıes. *Journal of Management Marketing and Logistics,* 5(4), 311-323

Ayub, M. (2017). İslami Finansı Anlamak. Çev. Ed. Suna Akten Çürük ve Raif Parlakkaya. İstanbul: İktisat Yayınları.

Ayub, M., (2007) Understanding Islamic Finance. England: John Wiley ve Sons,

Babacan, M. (2003). Lojistik Sektörünün Ülkemizdeki Gelişimi ve Rekabet Vizyonu. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 3(1), 8-15.

Bakan, İ., ve Şekkeli, Z. H. (2017). Lojistik Yönetimi. İstanbul: Beta Yayıncılık. Şubat 2021 tarihinde alındı.

Ballou, R. H. (2004). Business logistics/supply chain management: planning, organizing, and controlling the supply chain (5). Upper Saddle River, New Jersey: Pearson/Prentice Hall.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK). (2020). Aylık Bankacılık Sektörü Verileri [Veri seti]. Erişim adresi: https://www.bddk.org.tr/BultenAylik

Bayındır, A., (2016), Ticaret ve Faiz, İstanbul, Süleymaniye Vakfı Yayınları.

Bayındır, S. (2015). Fıkhi ve İktisadi Açıdan İslami Finans (Para ve Sermaye Piyasaları). İstanbul: Süleymaniye Vakfı Yayınları

Baykasoğlu, A., Dudaklı, N., Subulan, K., Taşan, A. S., Kaplan, C., & Turan, M. (2015). Stratejik ve Taktiksel Filo Yönetimi Üzerine Literatür Araştırması ve Bir Lojistik Firmasından Uygulama Örnekleri. Gümüşhane Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Iv. Ulusal Lojistik Ve Tedarik Zinciri Kongresi, 430-439.

BDDK, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. 2015. Vakıf Katılım Bankası A.Ş. Faaliyet İzni. T.C. Resmî Gazete: 03.03.2015 tarih ve 292084 Sayılı

BDDK, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. 2019b. Türkiye Emlak Katılım Bankası A.Ş. Faaliyet İzni. T.C. Resmî Gazete: 27.2.2019 tarih ve 30699 Sayılı.

BDDK, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu.2021. https://www.bddk.org.tr/BultenAylık

Bulut, H. İ. ve Er, B. (2012). Katılım Bankacılığı ve Girişim Sermayesi. 8 Nisan 2020 tarihinde https://tkbb.org.tr/sayfa/detay/tkbb-yayinlari-97 adresinden erişildi.

Bulut, H. İ. ve Er, B. (2012). Katılım finansmanı-katılım bankacılığı ve girişim sermayesi, Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayınları, İstanbul.

Büyükakın, Figen- Önyılmaz, Onur. (2012) Faizsiz Finansman Bonosu Sukuk ve Türkiye Uygulamaları. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi* 4/7, 1-16.

Camgöz, M. (2018). İslami Sermaye Piyasaları Araştırma-İnceleme. Bursa: Ekin Basım Yayım Dağıtım

Canbaz, F. (2019). İslâmi finans aracı olarak karz-ı hasen ve katılım bankaları için bir model önerisi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.

Canbaz, M., (2018), Katılım Bankacılığı, 2.Baskı, İstanbul, Beta Yayınevi.

Cemalcılar, Đ. (1998). Pazarlama Kavramlar-Kararlar, Beta Yayınları, Đstanbul.

Ceylan, Ali. Turhan, Korkmaz. (2018). Finansal Yönetim. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım, 16. Baskı.

Crainic, T. G., & Laporte, G. (Eds.). (2012). Fleet Management and Logistics. Springer Science & Business Media. (e-kitap).

Çürük, S. A. (2013). İslami finansın Türkiye'deki gelişimi, mevcut sorunları ve çözüm önerileri. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Darçın, (2007). Özel Finans Kurumlarının Katılım Bankalarına Dönüşümünün Sebepleri ve Sonuçları. Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara

Daşkan, E. S. (2016). Türkiye'de Lojistik Hizmetlerdeki Gelişimin Dış Ticaret Üzerine Yansımaları. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.

Dede, K. (2017). Katılım Bankalarında Hazine Ürünleri ve Sermaye Piyasası Uygulamaları. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.

Demir, Volkan (2008). Lojistik Yönetim Sisteminde Maliyet Hesaplaması. Ankara: Nobel Yayınları.

Demirci, K. (1997). Haram. İslam Ansiklopedisi 16. Cilt (ss. 97-100). Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları. https://cdn.islamansiklopedisi.org.tr/dosya/16/C16023158.pdf, (05.05.2020)

Derigs, Ulrich - Marzban, Shehab. (2008), Review and Analysis of Current ShariahCompliant Equity Screening Practices. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management* 1/4 285- 303.

Dinçel, S., (2016). Lojistik Yönetimi ve Girişimcilik. Hiperlink Yayınları, 1. Baskı, İstanbul, 135s.

Doğan, İ. ve Karakaş, H. (2017). Katılım Bankacılığı, (Ed. Ferudun Kaya). İstanbul: Beta Yayıncılık, 3.

Döndüren, H. (2011). Faiz Yasağı ve Finansman Sağlama Yöntemleri, İslam Hukuk Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri, İslami İlimler Araştırma Vakfı Yay., İstanbul:203-260.

Duman, A. (2012). Lojistiğin uluslararası pazarlamada rekabetsel üstünlük sağlamadaki önemi ve bir uygulama. Yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Durmuş, A., (2010) Modern Bir Finansal Araç Olarak Sukuk ve Fıkhi Açıdan Tahlili. *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi* 16, 141-156.

Durusu, A. (2011). Türkiye'de Lojistik Sektörünün Gelişimi ve Örnek Uygulamaların İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Arel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Eker, Ö. (2006). Lojistik Yönetimi ve Tedarik Lojistiği Sürecinde Performansın Arttırılması. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü

Eker, Ö. (2006). Lojistik Yönetimi ve Tedarik Lojistiği Sürecinde Performansın Arttırılması. Doktora Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

Ekinci, İ. (2005). Din ve İktisadi Hayat. İsmail Ekinci Resmi İnternet Sitesi Wordpress & Magazine Basic, Ankara, https://www.ismailekinci.com/?p=97: 4. 4

El-Gamal, M. A. (2006). İslamic finance: law, economics, and practice. Cambridge: Cambridge University Press, 2.

Elmas, G. ve F.Erdoğmuş (2011); The Importance of Reverse Logistics," Internatıonal Journal of Busıness and Management Studıes, Cilt 3, Sayı 1:161- 171.

Erdoğan, Nurten (2007). Lojistik Maliyetlemesi ve Lojistikte Faaliyete Dayalı Maliyetleme. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi yayınları.

Erkayman, B. (2007). Lojistikte Taşımacılık Şekillerinin Belirlenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

Erol, F. (2015). Lojistik Köylerin Önemi ve İntermodal Taşımacılık Faaliyetleriyle Desteklenmesi: Karaman İlinde Bir Uygulama. Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.

Ersoy, A., ve Hazıroğlu, T. (2019). İslam İktisadı ve İslami Finansın Temel İlkeleri. Ş. Görmüş , A. Albayrak, ve A. Yabanlı (Dü) içinde, Yaşayan ve Gelişen Katılım Bankacılığı (s. 38- 78). İstanbul: TKBB Yayınları.

EVDS,Elektronik Veri Dağıtım Sistemi.https://evds2.tcmb.gov.tr/

Fazlı, A. (2016). Katılım Bankalarında Aktif-Pasif Yönetiminin Değerlendirilmesi. (Yüksek Lisans tezi). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Eskişehir. 45.

Frazelle, E. (2002). Supply Chain Strategy: The Logistics of Supply Chain Management. McGrraw Hill.

Gedikli, A. vd. (2017) İslam Ekonomisi ve Finansı, 1.bs, Umuttepe Yayınları, Kocaeli.

Ghiani, Gianpaolo, Gilbert Laporte and Robert Musmanno (2013); Introduction to Logistics Systems Management, John Wiley & Sons Ltd Publication, United Kingdom.

Gödeş, M. (2016). BASEL-III Kriterlerinin Katılım Bankacılığına Etkileri: Türkiye Örneği, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul

Göze, S. (2014). Türkiye'de Lojistik Hizmetlerindeki Gelişimin Dış Ticaret Üzerine Etkileri. Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Afyonkarahisar

Güçlü, F. Ve Kılıç, M. (2020). İslami finansın dünyadaki gelişimi ve islami finansa yön veren uluslararası kuruluşlar üzerine bir inceleme. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(1).

Gül, E. (2013). Faizsiz bankacılıkta risklere karşı aktif ve pasif yönetimi: Türkiye katılım bankaları üzerine bir uygulama. (Yüksek Lisans Tezi). Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.

Güneş, R. (2015, Aralık). Katılım Bankalarında Kırmızı Çizgilerin Kamuoyundaki İmajı; Ankara Örneği. Yüksek Lisans Tezi, 14. Gazi Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü

Gürdal, S., (2006). Türkiye Lojistik Sektörü Altyapı Analizi, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No: 2006-14, İstanbul.

Hazıroğlu, T. (2015). İnsan, Ahlak, İktisat ve Katılım Ekonomisi. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 1(1), 155-168.

Hazıroğlu, T., (2018), Katılım Ekonomisi Yeni Zihin Yeni İktisat, İstanbul, İz Yayıncılık.

Heskett, J. L. (1977). Logistics-Essential to Strategy. Harvard Business Review, 55(6), 85-96.

https://tkbbdanismakurulu.org.tr).

https://www.bddk.org.tr/BultenAylik/tr/Home/Gelismis, (Erişim tarihi: 2021)

https://www.bddk.org.tr/BultenAylik/tr/Home/Gelismis, (Erişim tarihi: 2021)

IFSB, Islamıc Fınancıal Servıces Board.Islamıc Fınancıal Servıces Industry Stabılıty Report. 2020.http://www.ifsb.org/IslamicFinancialServicesIndustryStabilityReport2020_

Iqbal, Z. Ve Mirakhor, A. (2011). An ıntroduction to ıslamic finance: theory and practice. Second Edition, 116.

Irak, G. ve İ. Kurt (2019); Tersine Lojistik Maliyetlerinin Hesaplanmasında Faaliyet Tabanlı Maliyetleme Yöntemi: Kauçuk İşletmesi Örneği, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, Cilt 21, Sayı 2: 374-392.

Işık, E. (2009). Türkiye'de Lojistik Hizmetlerinin Gelişiminin İhracat Odaklı Büyümeye Etkileri. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

İstanbul Ticaret Odası (2006). Türkiye Lojistik Sektörü Altyapı Analizi. İstanbul Ticaret Odası, İstanbul

İstanbul Ticaret Odası (2006). Türkiye Lojistik Sektörü Altyapı Analizi. İstanbul.

Jonsson, P. (2008). Logistic and supply chain management. Boston: McGraw-Hill Education.

Kallek, C., (2008) “Bir Hukuk, Maliye ve Ticaret Terimi Olarak SAK”. Ekonomik Kalkınma ve Değerler. ed. Recep Şentürk. 157-170. İstanbul: UTESAV.

Kanunu, B. (2005). 5411 Sayılı Bankacılık Kanunu. Ankara: Resmi Gazete, 25983.

Karacan S. ve Kaya M., (2011); Lojistik Faaliyetlerde Maliyetleme, Umuttepe Yayınları, Kocaeli:75.

Karal, E. (2016). Lojistik Maliyet Yönetimi ve Karlılık İlişkisi: Çay İşletmeleri Genel Müdürlüğü (Çaykur) Üzerine Uygulama. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi.

Aksaray: Aksaray Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.

Kaya, Ö. (2010). Katılım Bankacılığının Gelişimi ve Türk Bankacılık Sistemi İçerisindeki Etkinliğinin Araştırmaması. Yüksek Lisans Tezi, 37,41. İstanbul: İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Kenderdine, J. M., & Larson, P. D. (1988). Quality and Logistics: A Framework For Strategic İntegration. *International Journal of Physical Distribution & Materials Management*, 18(6), 5-10.

Keskin, H., (2018). Lojistik Tedarik Zinciri Yönetimi: Geçmişi, Değişimi, Bugünü, Geleceği, 7.Basım, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara

Keskin, Hakan (2011). Lojistik Tedarik Zinciri Yönetimi. Ankara: Nobel Yayınları.

Keskin, M. H. (2020). Fiziki Lojistik Faaliyetler. A. Z. Acar içinde, Lojistik Yönetimi (s. 121-142). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.

Kettell, B.(2011). Introduction to Islamic banking and finance. John Wiley & Sons Ltd, United Kingdom.

Koban E. ve Keser Y. H.(2007). Dış Ticarette Lojistik, Ekin Kitabevi, Bursa.

Koban, E. ve Keser H. Y. (2008); Dış Ticarette Lojistik, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa.

Koban, E. ve Keser, H. Y. (2011). DIş Ticarette Lojistik. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Koçak, İbrahim H. (2012). Dünya ve Türkiye'de Ekonomik Gelişmeler ve Deniz Ticaretine Yansımaları. Ankara: Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü Yayınları.

Koçoğlu, C. M., & Avcı, M. (2014). Satın Alma Yönetimi: Teorik Bir Çalışma. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(1), 33-47.

Kur'an-ı Kerim. Dinayet İşleri Başkanlığı

Kuran, T. (1995). Islamic Economics and The Islamic Subeconomy. *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4), 155-173.

Kuran, T. (1997). Islamic Economics and The Clash of Civilizations?. Middle Eastern Lectures, Number Two, The Moshe Dayan Center for Middle Eastern and African Studies, Tel Aviv University, 25-38.

Kurt, C. (2010). Türkiye'de Ulaştırma Sektörü İçerisinde Lojistiğin Yeri ve Önemi. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Kutval, Y. (2014). Katılım Bankacılığının Gelişimi ve Türkiye Örneği. Yüksek Lisans Tezi, 67. Kırıkkale: Kırıkkale Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

Küçük, M. (2013). Bir Çelik Boru Üretim Fabrikasının Lojistik Süreçlerinin İyileştirilmesi. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü.

Lambert, D. M., & Stokta, J. (2000). Strategic logistics management 4th edition. McGrawHill / Irwin.

Lambert, D. M., Stock, J. R., ve Ellram, L. M. (1998). Fundamentals of Logistics Management. McGraw-Hill/Irwin.

Mashal, A. M. (2012), Islamic financial in the global financial system. *Asian Economic and Financial Review* 2 (1), 207.

Mutahhari. M. (1993). Islamic Economic, Sadra Pub. Tehran, Iran

Nursî, B. S., (2016). Mektubât. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

Orhan, O. Z. (2003). Dünyada ve Türkiye'de Lojistik Sektörünün Gelişimi. İstanbul: İTO Yayınları.

Orhan, O. Z. (2014). Dünyada ve Türkiye'de Lojistik Sektörünün Gelişimi. İstanbul Ticaret Odası, İstanbul.

Osmanovica, N., Kb, P. Ve Stojanovic, I. (2020). Impacts of Islamic Banking System on Economic Growth of UAE. Talent Development & Excellence,12 (3), 1555-1566.

Özdemir, A. (2012). Lojistiğin temel kavramları. M. Nalçakan, & F. Er içinde, Lojistik ilkeleri(1) (s. 2-24). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.

Özen, E. (2019). Katılım Bankacılığına Özgü Yatırım Araçları ve Dünyada Katılım Bankacılığı. Yüksek Lisans Tezi, 10. İstanbul: Marmara Üniversitesi, Bankacılık ve Sigorta Enstitüsü.

Özkan, B. (2016). Lojistik Faaliyetlerde Dış Kaynak Kullanımı: Üçüncü ve Dördüncü Parti Lojistik. *Turkısh Journal Of Marketıng*, 1(1), 1-11.

Özkan, H. (2012) Katılım Bankacılığının Klasik Bankalarla Karşılaştırılması ve Muhasebe Uygulamaları. (Yüksek Lisans Tezi, Ömer Halis Demir Üniversitesi).

Özsoy, İ., Görmez, B., & Mekik, S. (2013). Türkiye'de Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri: Ampirik Bir Tetkik. Yönetim ve Ekonomi, 187-206.

Özsoy, Ş. (2012). Sağlam bankacılık modeli ile Katılım bankacılığına giriş. İstanbul: Bilnet Matbaacılık.

Parlakkaya, R. ve Çürük, S. A. (2015). Bir Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak İslami Mikrofinans ve Türkiye'de Uygulanabilirliği. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies.* 1(2): 61-86.

Pehlivan, P., (2016). Türkiye'de Katılım Bankacılığı ve Bankacılık Sektöründeki Önemi. *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 16 (31) , 296 - 324.

Rusthon, A., Croucher, P., & Baker, P. (2014). The handbook of logistics and distribution management (5). London, United Kingdom: Kogan Page Limited.

Rutner, S. M., Aviles, M., & Cox, S. (2012). Logistics evolution: a comparison of military and commercial logistics thought. *Lojistik Yönetimi International Journal* 23 (1) , 96-118.

Saatçioğlu, D. (2010). Kalite Fonksiyon Yayılımı ve Lojistik Sektöründe Bir Uygulama. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Sadr, Muhammad. B. (1994), Iqtisaduna (our economic), Second Edition, Tehran, Iran.

Sezgin, T. (2008). Lojistik Kavramı Ve Türkiye'deki Uygulamaları. Doktora Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul.

Shahrukh, R.K. (1987). Profit and Loss Sharing, Oxford University Pres, Karachi

Sırım, V. (2019). İslam iktisadında yatırımların finansmanında karz-ı hasen uygulaması, *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* Ek Sayı, Aralık, 125-164.

Sørensen, Claus G., and Dionysis D. Bochtis. (2010) Conceptual Model Of Fleet Management İn Agriculture. *Biosystems Engineering* 105.1 (2010): 41-50.

Sümer, G. Ve Onan, F. (2016). Dünya'da faizsiz bankacılığın doğuşu, türkiyedeki katılım bankacılığının gelişimi süreci ve konvansiyonel bankacılıktan farkları. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 296-308.

Sürmeli, Y. (2017). İslami Hukuk (İslami finans) Sistemi". https://startuphukuku.com/islami-finans-sistemi/

Sürücü, (2018). İslami Finans: Malezya ve Türkiye Karşılaştırması. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Şağbanşua, L. (2016). İslami finans kurumlarında İslami danışma kurulları: Türkiye için model önerisi, Doktora Tezi, Turgut Özal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya

Şenel, Bilge (2012). Dış ticaret İşletmelerinde Lojistik Maliyetlerin Önemi ve PTT Örneği, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Şimşek, H., Atabey, A. Ö. Ve Ateş, N. B. (2019). Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda katılım bankacılığı. II. Uluslararası Kahramanmaraş Yönetim, Ekonomi Ve Siyaset Kongresi. 71-83.

T.C. Mill Eğitim Bakanlığı. (2011). Ulaştırma Hizmetleri- Lojistik Yönetimi. Ankara: M.E.B. Yayını.

T.C. Resmî Gazete. (1983). Özel Finans Kurumlarının Kurulması, Faaliyetleri ve Tasfiyelerine ilişkin Esas ve Usuller. https://bit.ly/3esETS5, (17.04.2021)

Taşkın Ercan & Durmaz Yasemin (2012). Lojistik Faaliyetler. Detay Yayıncılık, Ankara, Temmuz 2012

Taşkın, Ç. ve Emel, G.G. (2009) İşletme Lojistiği. Alfa Aktüel Yayınları: Bursa.

Tek, Ömer Baybars (1999). Pazarlama İlkeleri. Beta Yayınları, İstanbul, 8. Baskı.

Tekinbaş, F. (2008). Lojistiğin Küreselleşmesi Sürecindeki Olası Sorunlar ve Çözüm Önerileri. Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, İzmir.

Testa, David. (2008), Fixed Income Sukuk: Prospects for Corporate Issuance. Islamic Finance A Practical Guide. Ed.Rahail Ali.London:Globe Business Publishing Ltd. 115-121.

TKBB, (2015) https://www.tkbb.org.tr/documents/TKBB-Strateji-Belgesi.pdf

TKBB, 2015. https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/KATILIM_2015_TR_final.pdf

TKBB, Türkiye Katılım Bankalar Birliği. 2021. https://tkbb.org.tr/veri/istatistikler

TKBB, Türkiye Katılım Bankalar Birliği. Yıllık Sektör Raporları-2019. 2020. https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Bankalari-2019.pdf

TKBB, yayın no:7, https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/kobiler-baski.pdf

TKBB. (2015). Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi 2015-2025. İstanbul: Türkiye Katılım Barkaları Birliği

TKBB. (2020). TKBB Web Sitesi. https://tkbb.org.tr/veri/sektormukayese. (25.03.2021)

Tok, A. (2009). İslami Finans Sistemi Çerçevesinde Sukuk (İslami Tahvil) Uygulamaları, Katılım Bankaları ve Türkiye Açısından Değerlendirmeler. Yeterlik Etüdü. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) Yayınları, Ankara.

Tunç, H., (2016) Katılım Bankacılığı, Felsefesi, Teorisi ve Türkiye Uygulaması. İstanbul: Nesil Yayıncılık, 11. Baskı.

Türker, (2010). İslami Finans Sisteminde Finansal Aracılık: Dünyadaki Gelişmeler ve Sermaye Piyasasının Geliştirilmesi Açısından Türkiye İçin Örnekler. Erişim Tarihi:04/08/2020. http://spk.gov.tr/yayingoster.aspx?yid=1021&ct=f&action=displayfile,

Uçar, A.. (2007). Türkiye' De Lojistik Sektörünün Gelişimi ve Sorunları. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.

Usmani, Taqi M., (1999). An introduction to Islamic Finance. Karachi: Idaratul Ma'arif.

Ustaoğlu, (2014). Türkiye'de Katılım Bankacılığı Sektördeki Yeri ve Önemi. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.

Varış, S. (2019). Finansal Kiralamada Türk Katılım Bankalarının Yeri. Yüksek Lisans Tezi, 38. Bolu: Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Wilson, Rodney. (2004) "Overview of The Sukuk Market". Islamic Bonds: Your Guide to Issuing, Structuring and Investing in Sukuk, London: Euromoney Books6/7 (2004), 3-17. https://doi.org/10.1108/08288660810899340

Wouters, P. (2007). Katılım bankacılığı gerçek bir ihtiyaç, Dünyada ve Türkiye'de Faizsiz Bankacılık, İstanbul: Türkiye Katılım Bankalar Birliği, 18-19.

Yaman, A. ve Çalış, H. (2018). İslam Hukukuna Giriş. İstanbul: M.Ü. İlahiyat Fakültesi Vakfı Yayınları

Yanpar, A. (2014). İslami Finans İlkeler, Araçlar ve Kurumlar, Scala Yayıncılık, İstanbul.

Yanpar, A. (2015). İslami Finans İlkeler, Araçlar ve Kurumlar. İstanbul: Scala Yayıncılık.

Yatbaz, A. (2020), Faizsiz Finansal Kuruluşlarda Muhasebe ve Finansal Raporlama İlkeleri, TKBB Yayınları, Yayın No:13,

Yazıcı, S, vd. (2017). İslamda Sigorta ve Tekafül Sigortası, İslam İktisadı ve Finansı, İslam Araştırmaları Merkezi (İSAM) Kütüphanesi Veri Merkezi:173-194.

Yenice, İ. (2019). Katılım Bankacılığının Türkiye Ekonomisine Etkileri;2015-2018 Yılları Arası. Yüksek Lisans Tezi, 10-11-13. İstanbul: Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Yeşilyaprak, M. (2012). Katılım Bankalarının Kredi Derecelendirilmesi ve Etkin Sübjektif Kriterlerin Anket Yönetimi ile Ölçümü. Beta Yayıncılık, İstanbul.

Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) Sigortacılık Sisteminin Dünyadaki Gelişimi ve Türkiye'de Uygulanabilirliği, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6/2, 49-58.

Yılmaz, E., (2014) Yeni Bir Finansal Araç Olarak Sukuk: Çeşitleri, Türkiye Uygulaması ve Vergilendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi* 61, 81-100.

Zaher, Tarek S. and M. Kabir Hassan. (2001), A Comparative Literature Survey of Islamic Finance and Banking, *Financial Markets, Institutions & Instruments*, 10 (4), 155-99.

Ek-1: Araştırma Soruları

1. soru: Şirketiniz kaç yıldır lojistik sektöründe faaliyet göstermektedir?

2. soru: Şirketinizin aktif büyüklüğü ne kadardır?

3. soru: Şirketinizin yıllık ortalama satış miktarı(ciro) ne kadardır?

4. soru: Bankacılık sektörünün ürün ve hizmetlerinden faydalanıyor musunuz?

5. soru: Katılım bankası kullanıyor musunuz? Eğer kullanıyorsanız katılım bankacılığı tercih nedenleriniz hakkında neler söyleyebilirsiniz?

6. soru: Katılım bankası kullanıyorsanız, sunduğu hizmetleri ne kadar zamandır kullanıyorsunuz?

7. soru: Katılım bankacılığını kullanmıyorsanız, tercih etmeme sebepleriniz hakkında neler söyleyebilirsiniz?

8. soru: Sadece geleneksel bankacılık sisteminden kullanıyorsanız, kullanma nedenleriniz hakkında neler söyleyebilirsiniz?

9. soru: Katılım bankacılığıyla geleneksel bankacılık arasındaki farklar hakkında ne düşünüyorsunuz?

10. soru: Çevrenize katılım bankacılığını tavsiye etme konusunda neler düşünüyorsunuz?

TURNİTİN RAPORU

İbrahim Kıdıl

ORİJİNALLİK RAPORU

%19	%17	%1	%6
BENZERLİK ENDEKSİ	İNTERNET KAYNAKLARI	YAYINLAR	ÖĞRENCİ ÖDEVLERİ

BİRİNCİL KAYNAKLAR

1	acikbilim.yok.gov.tr İnternet Kaynağı	%3
2	adudspace.adu.edu.tr:8080 İnternet Kaynağı	%3
3	hdl.handle.net İnternet Kaynağı	%1
4	tkbb.org.tr İnternet Kaynağı	%1
5	Submitted to The Scientific & Technological Research Council of Turkey (TUBITAK) Öğrenci Ödevi	%1
6	tez.sdu.edu.tr İnternet Kaynağı	%1
7	Submitted to Bülent Ecevit Üniversitesi Öğrenci Ödevi	%1
8	www.tkbb.org.tr İnternet Kaynağı	%1
9	iiec.karabuk.edu.tr İnternet Kaynağı	%1

10	acikerisim.nevsehir.edu.tr İnternet Kaynağı	%1
11	Submitted to Atilim University Öğrenci Ödevi	<%1
12	nek.istanbul.edu.tr:4444 İnternet Kaynağı	<%1
13	www.scribd.com İnternet Kaynağı	<%1
14	dspace.ankara.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
15	acikerisim.gelisim.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
16	dspace.trakya.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
17	Submitted to Istanbul Aydin University Öğrenci Ödevi	<%1
18	Submitted to Canakkale Onsekiz Mart University Öğrenci Ödevi	<%1
19	acikerisim.erbakan.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
20	www.ito.org.tr İnternet Kaynağı	<%1

21	Submitted to Higher Education Commission Pakistan Öğrenci Ödevi	<%1
22	www.kerimdiktas.com İnternet Kaynağı	<%1
23	Submitted to Istanbul Gelisim University Öğrenci Ödevi	<%1
24	Submitted to TechKnowledge Turkey Öğrenci Ödevi	<%1
25	iksadyayinevi.com İnternet Kaynağı	<%1
26	www.samsuntb.org.tr İnternet Kaynağı	<%1
27	Submitted to Anadolu University Öğrenci Ödevi	<%1
28	iibfdergisi.ksu.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
29	Submitted to Düzce Üniversitesi Öğrenci Ödevi	<%1
30	Submitted to Hacettepe University Öğrenci Ödevi	<%1
31	Submitted to Kastamonu University Öğrenci Ödevi	<%1
32	acikerisim.bingol.edu.tr	

	İnternet Kaynağı	<%1
33	dspace.gazi.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
34	Submitted to Karadeniz Teknik University Öğrenci Ödevi	<%1
35	9lib.net İnternet Kaynağı	<%1
36	docobook.com İnternet Kaynağı	<%1
37	openaccess.hku.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
38	Submitted to Fatih University Öğrenci Ödevi	<%1
39	sefad.selcuk.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
40	www.hurriyet.com.tr İnternet Kaynağı	<%1
41	TAKIM, Abdullah and ERSUNGUR, Mustafa. "Taşıma Şekillerine Göre Türkiye□de Dış Ticaretin Analizi: Mevcut Durum, Sorunlar ve Beklentiler", Atatürk Üniversitesi, 2015. Yayın	<%1
42	mujgancetin.com İnternet Kaynağı	<%1

43	acikerisim.aku.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
44	acikerisim.ticaret.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
45	edoc.site İnternet Kaynağı	<%1
46	openaccess.ogu.edu.tr:8080 İnternet Kaynağı	<%1
47	ubaksymposium.org İnternet Kaynağı	<%1
48	www.slideserve.com İnternet Kaynağı	<%1
49	Samir Alamad. "Financial Innovation and Engineering in Islamic Finance", Springer Science and Business Media LLC, 2017 Yayın	<%1
50	acikerisim.pau.edu.tr:8080 İnternet Kaynağı	<%1
51	finans.mynet.com İnternet Kaynağı	<%1
52	icoief18.com İnternet Kaynağı	<%1
53	readgur.com İnternet Kaynağı	<%1

54	theisrc.com İnternet Kaynağı	<%1
55	utek2019.com İnternet Kaynağı	<%1
56	www.kafkas.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
57	www.researchgate.net İnternet Kaynağı	<%1
58	ydyo.giresun.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
59	openaccess.izu.edu.tr İnternet Kaynağı	<%1
60	AKYÜZ, Yılmaz. "Katılım bankalarının net kar performansına etki eden faktörlerin çoklu doğrusal regresyon yöntemi ile analizi", Ekonomik Mali Yayınlar San. ve Tic. AŞ., 2013. Yayın	<%1
61	Submitted to Ataturk Universitesi Öğrenci Ödevi	<%1
62	ornekvaazlar.com İnternet Kaynağı	<%1
63	acikerisim.nigde.edu.tr:8080 İnternet Kaynağı	<%1
64	docplayer.biz.tr İnternet Kaynağı	<%1
65	www.isersc.com İnternet Kaynağı	<%1

ÖZGEÇMİŞ

Adı ve Soyadı: İbrahim KIDIL

Öğrenim Durumu:

Derece	Alan	Üniversite	Yıl
Lisans	Maliye	Ankara Üniversitesi	2014-2020
Yüksek Lisans	İşletme	Atılım Üniversitesi	2020-2022

İş Deneyimi:

Çalıştığı Yer	Görev	Yıl
Albaraka Türk Katılım Bankası	Uzman Yardımcısı	2018-Günümüz

Yabancı Diller: İngilizce

Tarih: 06.06.2022