

STARTUP FİNANSMANINDA KATILIM BANKALARININ POTANSİYEL ROLÜ ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME¹

DOI NO: 10.5578/jeas.66717

MURAT ERTUĞRUL², VAHDET ALTUNDAL³

ÖZ

Günümüzde yeni nesil ölçeklendirilebilir iş modellerinin küresel ölçekte etkin olmaya başladığı ve her ülkenin kendi içerisinde dünya ölçeğinde faaliyet gösterebilecek büyüklükte startuplar çıkartmak istediği gözlemlenmektedir. Fakat startupların kuruluş aşamasından yatırım yapılabilir aşamaya gelinceye kadar birçok zorluklarla karşılaştığı, bu zorlukların başında ise finansman kaynaklarına erişim sorunu geldiği görülmektedir. Bu tür zorluklardan dolayı başarılı olabilecek birçok iş fikri hayata geçirilememekte veya büyüyemeden faaliyetlerine son vermek zorunda kalmaktadır. Bu tür iş modellerinin özellikle gelişen ekonomilerde ve Türkiye’de alternatif bir öz sermaye finansman kaynağı olarak katılım bankaları tarafından desteklenmesi, hem katılım bankaları hem girişimciler hem de ülke ekonomileri açısından olumlu sonuçlar ortaya koyacaktır. Bu çalışmada ülke ekonomileri açısından startupların önemi, katılım bankalarının startupların finansmanında öz sermaye sağlayıcı olarak potansiyel rolü ve bu potansiyelin hayata geçirilebilmesi için öneriler ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler: Katılım Bankacılığı, Öz Sermaye, Girişimcilik, Startup, Startup Finansmanı.

JEL Kodları: M13, G21.

27

AN OVERVIEW ON THE POTENTIAL ROLE OF PARTICIPATION BANKS IN STARTUP FINANCING

ABSTRACT

Nowadays it is observed that the new generation scalable business models are becoming effective on a global scale and every country wishes to launch startups that are big enough to operate on the world scale. But startups face many challenges from the establishment phase to the investment phase. First of these difficulties appears to be the problem of accessing financing sources. Due to such difficulties many business ideas with good potential can not be put into practice or they have to stop their activities. Such business models particularly in emerging economies and in Turkey as an alternative source of equity financing provided by participation banks will bring positive results not only to participation banks but also to entrepreneurs and economies. In this study, the importance of startups in developing countries, participation banks’ potential role as equity providers in financing startups and suggestions to realize this potential have been asserted.

Keywords: Participation Banking, Equity, Entrepreneurship, Startup, Startup Financing

JEL Codes: M13, G2.

¹ Geliş Tarihi: 14.09.2017 - Kabul Tarihi: 22.03.2018.

² Doç.Dr., Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mertugrul@anadolu.edu.tr

³ Öğr.Gör., Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Bozüyük MYO, Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Bölümü, vahdet.altundal@bilecik.edu.tr

GİRİŞ

Gelişen ülkelerde ve özellikle de Türkiye’de bankalar finansal ekosistem içerisinde önemli bir yere sahiptir. Türkiye’de finansal piyasaların yaklaşık olarak % 80’ini bankalar oluşturmaktadır. Geleneksel bankacılık faaliyeti yürüten ticari bankaların yanı sıra son yıllarda pazar payını artırmayı hedefleyen katılım bankaları da bu ekosistem içerisinde yer almaya başlamıştır. Katılım bankaları ticari bankalardan daha hızlı büyümesine rağmen sektör içindeki payı Nisan 2017’de % 5,3 olarak gerçekleşmiştir. Bununla birlikte hem İslam ülkelerinde hem de dünya üzerindeki diğer ülkelerde İslami bankacılık yaygınlaşmakta olup, bu bankalar sektörden aldığı payı artırmak için faaliyetlerine ve kullandıkları finansal enstrümanlarına yenilerini de eklemektedirler (TKBB,2017 E: Tarihi: 01.06.2017).

Dünyada ve Türkiye’de gelişim gösteren İslam bankacılığı ya da Türkiye’deki adıyla katılım bankacılığı ile geleneksel bankacılığın özel sermaye, serbest rekabet piyasası, mali türevlerin ihracı vs. noktalarında benzeştikleri gözlemlenmektedir. Bu benzerliklere rağmen bu iki bankacılık arasında çalışma esas bakımından temel farklılıklar bulunmaktadır. Bu temel fark ise, katılım bankalarının faaliyetlerini faizsiz bir sistem üzerinden yapmasıdır. Geleneksel bankacılık, faizle borç (mevduat) toplayıp faizle borç (kredi) verirken, katılım bankacılığı İslami kuralları esas alan faizsiz bankacılık faaliyeti yapar ve faaliyetlerinde kendine özgü finansal enstrümanları kullanır. Bu farklılık mali kesime bir tür çeşitlilik, canlılık ve zenginlik katmasının yanı sıra farklı kesimdeki tasarruf sahipleri için de niteliksel ve simgesel bir seçenek sağlamaktadır (Kalaycı, 2013: 52-53)

Öte yandan gelişen ekonomilerde bilgi, teknoloji ve inovasyona dayalı yenilikçi iş modelleri bu ülkelerin ekonomilerine olan katkısından dolayı her geçen gün daha da önem kazanmaktadır. Bu ekosistem içerisinde ortaya çıkan yenilikçi iş modelleri ve sonrasında oluşturdukları start-uplar, ölçeklendirilebilir ve kısa sürede büyüme potansiyeline sahip olduklarından dolayı, dünya ölçeğinde faaliyet göstererek binlerce çalışanı olan uluslararası büyük işletmelere dönüşebilmektedirler. Fakat start-upların kullanabildikleri finansman kaynakları sınırlı ve kısıtlı olduğundan her start-up istediği finansal kaynağa istediği zaman ve şartlarda ulaşamamaktadır. Katılım bankaları ise bu noktada ortaya çıkan açığı gidererek, hem kendilerine yeni pazar yaratabilir hem de start-upların ihtiyacı olan öz sermaye desteğini sağlayabilirler. Böylelikle katılım bankaları pazar paylarını artırırken aynı zamanda büyüme potansiyeli olan start-uplar üzerinden yüksek miktarda kazanç elde ederek müşterilerine daha fazla kar payı dağıtarak, müşteri sayılarının artmasına da katkı sağlayabileceklerdir.

Bu kapsamda bakıldığında literatürde AlMaimani ve Johari (2015: 677-688) tarafından Umman’da ekonomik çeşitlendirmenin artırılmasına ve KOBİ’lerin finansmanına katılım bankalarının aktif katılımını artırmak için çalışma yapılmış, büyüme potansiyeli ve iyi projesi olan işletmelerin desteklenmesinin hem bankalar hem de işletmeler açısından sağladığı katkılara değinilmiştir. Atsan ve Erdoğan (2015: 297-320), girişimciler için alternatif fon sağlanması açısından kitlesel fonlamayı ele almışlardır. Bunun dışında yapılan çalışmalarda da katılım bankacılığı ve yeni nesil girişimcilik (start-uplar) ayrı ayrı ele alınmıştır. Büyükaşlan ve Tiryakioğlu (2016: 592-618) ise yeni nesil işletmelerin günümüz ekonomisindeki önemine değinerek finansal destek alabilecekleri kurum ve kuruluşları sıralamış olup, yenilikçi işletmelerin risk sermayesi ile fonlanmasında finansal destek türleri de yine bu çalışmada literatüre kazandırılmıştır. Ertemel (2016: 119-133) ise çalışmasında yalın girişim metodolojisini açıklayarak global ekonomideki rolüne ve önemine değinmiştir. Kalaycı(2013: 51-74) ise katılım bankacılığı: mali kesimde nasıl bir seçenek sorusunu açıklamış ve katılım bankalarının alternatif bir seçenek olarak finansal piyasalardaki işleyişinden bahsetmiştir. Literatürdeki diğer çalışmalarda açıklananlarla benzer orijinde olup start-uplar ve katılım bankalarını ayrı ayrı ele almışlardır. Bu çalışmada ise konu ortak yönler ile açıklanmış ve katılım bankaları ile start-upları ortak bir platformda buluşturmayı amaçlayan bir değerlendirme yapılmıştır.

1. GELİŞEN EKONOMİLERDE STARTUPLARIN ÖNEMİ

Startup kelime anlamı olarak; bir işi veya eylemi harekete geçirmek için yapılan süreç olarak tanımlanabilir. Blank ise start-upı, ölçeklenebilir ve tekrar edilebilir bir iş modeli bulmak için oluşturulan bir yapı olarak tanımlamıştır. Başka bir tanımda ise start-up; hızlı büyüme yeteneği olan yeni bir oluşum, kitleler tarafından yatırım amaçlı tercih edilebilecek yeni bir iş modeli olarak tanımlanmaktadır(Ries, 2011: 3-4).

Start-uplar bir ekonominin gelişmesinde ve katma değeri yüksek ürünler veya hizmetler üreterek kısa sürede etkin ve sürdürülebilir bir büyüme sağlaması açısından oldukça önemli ve etkindir denebilir. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde katma değeri yüksek, orta ve ileri teknoloji gerektiren ürünler ve hizmetler üretip ihraç etmek ülke ekonomileri açısından çok fazla arzu edilen bir durumdur. Fırsat girişimciliği, tekno girişimcilik, fintech (finansal teknoloji) girişimleri ar-ge ve inovasyon içeren girişimler

ise katma değeri yüksek ürünler üretmek ve sürekliliği yakalamak açısından oldukça önemlidir (Acs, Desai ve Hessels, 2008: 221-223). Startupların doğası gereği ve kullandıkları yenilikçi iş modeline bağlı olarak bu sürece uyum sağlama kabiliyetlerinin de daha yüksek olduğu söylenebilir.

Günümüzde gelişen piyasa ekonomilerinin global pazar ve finansal piyasalardaki rolü ve önemi gittikçe artmaktadır. Gelişen ekonomiler yüksek büyüme oranları, makro ekonomik ve mali istikrar açısından önemli gelişmeler kat etmekte ve dünya ticaretinden aldıkları paylar her geçen gün daha da artırmaktadır.

PWC (Price Waterhouse Coopers) tarafından yayımlanan rapora göre, 2016 ile 2050 yılları arasında dünya ekonomisinin % 130 büyüyeceği öngörülmektedir. Ayrıca 2016 yılı itibari ile dünya ekonomisinin %35'ini oluşturan E7 (Emerging 7) ülkelerinin (Çin, Hindistan, Brezilya, Meksika, Rusya, Endonezya ve Türkiye) 2050 yılı itibari ile küresel ekonominin % 50'sini oluşturacağı öngörülmektedir. Yine aynı raporda Türkiye'nin 2050 yılına kadar ortalama % 3'lük büyüme ile Avrupa'nın en hızlı büyüyen ekonomisi olacağı ve dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer alabileceği belirtilmiştir(PWC, 2017: 4-9).

Gelişen ekonomilerde; büyümenin devam etmesi ve sürdürülebilir olması, yatırımların artarak devam etmesi, rakipleri ile rekabet edebilmeleri, yenilikçi ve ileri teknoloji gerektiren ürünleri üretebilmeleri, kısacası katma değeri yüksek ürünler üreterek dünya ticaretinden aldıkları payları artırmaları temel hedefler arasında yer almaktadır. Ülkeler hedeflerine ulaşabilmek için yenilikçi iş modellerine ve yenilikçi girişimlere ihtiyaç duymakta, ülke ekonomisinin büyümesine ve gelişimine önemli ölçüde katkı sağladığından dolayı bu tür işletmeleri desteklemektedir.

Son dönemde bilgi iletişim ve teknoloji alanlarında meydana gelen hızlı değişim ve ilerlemeye bağlı olarak dünya üzerinde küreselleşmenin etkisi daha da artmış, bu durum yeni iş fikirleri ve iş modellerinin kısa sürede büyüebilmesine imkân sağlamıştır. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu tür fikirlerin ve iş modellerinin desteklenmesi için bir takım destek programları ve cazibe merkezleri oluşturulmaktadır (startupdergi.com, E: Tarihi: 01.06.2017).

Örneğin; Amerika Birleşik Devletleri'nde Silikon Vadisi olarak adlandırılan bölge, startup olma özelliği taşıyan işletmelerin ortaya çıktığı ve kümelendiği yerlerin başında gelmektedir. Son yıllarda bu tür Teknoloji ve Ar- Ge merkezlerinden küresel ölçekte faaliyet gösteren birçok şirket ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda kökleri 1970'li yıllara dayanan Apple Inc., Microsoft, Xerox ve Oracle gibi sektöründe öncü ve ileri teknoloji üreten şirketler ile, 2000'li yıllarda ortaya çıkan yeni nesil Facebook, Google, Youtube, Yahoo, Hotmail, Twitter, Instagram vs. gibi internet ve sosyal medya uygulamaları, Amazon.com, Inc., e-Bay Inc. vs. e- ticaret siteleri, Gilead Sciences ve Intuitive Surgical vs. gibi sağlık sektöründe faaliyet gösteren çok fazla işletmeyi örnek göstermek mümkündür. Ayrıca ABD dışında kurulmuş olan Alibaba.com, Otto Group, Trivago Inc. Booking Inc. gibi birçok başarılı örnek de mevcuttur. Sıralanan bu işletmeler kurulduklarında birer startup olarak faaliyetlerine başlayıp devamında yatırım alıp büyüyerek, dünya üzerinde birçok ülkede faaliyet gösteren, on binlerce çalışanı ve milyarlarca dolar sermayesi olan şirketler haline gelmişlerdir (webrazzi.com, E: Tarihi: 15. 04. 2017; etohum.com, E: Tarihi: 15.04.2017).

Günümüzde küresel ölçekte dijital dönüşümün birçok sektörde iş yapma şeklini önemli ölçüde değiştirdiği ve küresel dünyada yenilikçi teknoloji girişimlerinin sınır ötesi pazarlara kolay erişebilme özelliği ile devletlerin ekonomik kalkınmasında ve büyümesinde önemli bir unsur haline geldiği görülmektedir (Ertemel 2016: 119). Startup olarak adlandırılan yeni nesil girişim şirketleri ise bunun en bariz örnekleri arasında yer almaktadırlar.

Özellikle erken aşama yatırım ve hızlanma dönemlerinde startupların esnek, çözüm odaklı ve piyasa şartlarına kolay uyum sağlayan bir yapısı vardır. Bu yapıları gereği startuplar hızla büyüme ve kısa süre içerisinde büyük yatırım alma özelliklerine sahiptirler. Yukarıdaki sıralanan tüm bu nedenlerden dolayı startupların tüm dünya ülkeleri özelde de gelişmekte olan ülkeler açısından oldukça önemli ve gerekli oldukları kaçınılmaz bir gerçektir.

2. TÜRKİYE EKONOMİSİ İÇİN STARTUPLARIN ÖNEMİ

Türkiye ekonomisi, rekabet kurallarının hâkim olduğu, özel sektörün ekonomide öncü, kamunun ise düzenleyici rol oynadığı, liberal dış ticaret politikasının uygulandığı, mal ve hizmetlerin bireyler ve kurumlar arasında engelsiz olarak el değiştirebildiği, gelişen ve büyüyen serbest piyasa ekonomisi olarak tanımlanabilir (www.ekonomi.gov.tr, www.invest.gov.tr E: Tarihi: 15.05.2017).

Türkiye ekonomisi gelişen ekonomiler içerisinde yer almaktadır. Bununla bağlantılı olarak sürdürülebilir bir büyüme politikası ile gelişme sürecini tamamlayıp gelişmiş ekonomiler içerisinde yer almak isteyen ülkelerdendir. Türkiye ekonomisinin gelişmesi için güçlü büyümenin yanı sıra, fiyat istikrarının sağlanması, ihracat rakamlarının artırılması ve yenilikçi orta ve yüksek teknolojiye dayalı yatırımların artması gerekmektedir. Bu kapsamda, özel sektörün ve yenilikçi iş modellerinin ülke ekonomisindeki

payını artırmak, finans sektörünün etkinliğini ve derinliğini artırmak, kalifiye iş gücünün artırılması, ar-ge ve inovasyon yatırımlarının artırılması ile bu kapsamda faaliyet gösteren kişi ve kurumların desteklenmesi ekonominin kalkınmasına önemli oranda katkı sağlayacaktır (T.C. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı, 2017).

Türkiye’de son yıllarda ar-ge ve inovasyon projeleri, yenilikçi iş fikirleri ve girişimler daha fazla ilgi ve destek görmeye başlamıştır. İlgili bakanlıklar ve kurumlar üzerinden sağlanan devlet destekleri, girişim sermayesi yatırım ortaklıkları, erken aşama yatırım şirketleri, girişim hızlandırıcısı kurum ve kuruluşlar, teknoloji transfer ofisleri, teknoparklar, kuluçka merkezleri, melek yatırımcılar ve risk sermayedarları yeni nesil girişimlere ve startaplara destek sağlamaktadırlar. Günümüzde teknolojiye yapılan yatırımlar ve teknolojinin kullanımı, otomasyon sistemleri ve yazılımların üretimde gittikçe önem kazanması, ürün ve hizmet üretiminde bilimin ve bilginin ağırlığının giderek artması, bilimden teknolojiye geçiş süresinin giderek kısalması, teknoloji üreten yenilikçi iş fikirlerine ve bu fikirleri hayata geçiren startaplara olan ilgiyi günbegün artırmaktadır.

Türkiye’de de bu kapsamda bir takım çalışmalar yapılmış ve özellikle bilgi ve teknolojinin bir arada olması ve yeni nesil iş modelleri geliştirilmesi amacı ile üniversiteler ve sanayi merkezlerinde Teknoloji Geliştirme Merkezleri kurulmuştur. Türkiye’ de toplamda 64 adet Teknokent bulunmakta ve bunların 52’si aktif olarak hizmet vermektedir. Mart 2017 itibarı ile bu Teknokentlerde toplam 4.308 yerli ve 185 yabancı firma ile yaklaşık 42.000 çalışan bulunmaktadır. Bu firmalar toplamda 44 milyar Türk Lirası satış hacmi ve 2.4 milyar Amerikan Doları toplam ihracat hacmine ulaşmışlardır (T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü, www.sanayi.gov.tr, E. Tarihi: 15.05. 2017).

Yukarıdaki istatistikten de anlaşılacağı üzere Türkiye’de yeni nesil girişimlere destek verildiğinde, bunun ülke ekonomisine önemli oranda katkı sağlama potansiyeli bulunmaktadır. Günümüzde klasik üretim faktörleri olan emek, sermaye, hammaddeye artık bilim ve teknoloji de eklenmiştir. Bu kapsamda bilgiyi üretebilen, ürettiği bilgiyi kullanabilen toplumlar uluslararası piyasalarda güç kazanarak rekabet üstünlüğü sağlayabilmektedirler. Teorik bilgiyi piyasanın ihtiyacı olan, pazarda talep görecektir, kendisine rekabet üstünlüğü kazandıracak yeni ürün ve hizmetlere dönüştürebilen startaplar ise ülkelerin gelişmesi ve dünya ticaretinden aldığı payı artırması açısından gelecekte daha da önemli rol oynayacaktır(Keleş, 2007:1).

30

Dünya üzerindeki gelişmiş ekonomilerde startaplar ile yatırımcıları bir araya getiren birçok network modeli bulunmaktadır. Ülkemizde de kalkınma için son derece önemli olan katma değeri yüksek ürün ve hizmetleri üreten startapların desteklenmesi, yatırım alması için gerekli ortamın oluşturulması, benzeri ağların kurulması ve güçlendirilmesi gerekmektedir(Günay ve Başalp, 2011: 162-163).

Küresel rekabetin gün geçtikçe arttığı bir ortamda uluslararası piyasalarda söz sahibi olmak isteyen ülkelerin, katma değeri yüksek teknolojileri kendileri üretebilmeleri ve inovasyon yapabilmeleri büyük önem taşımaktadır. Bu açıdan bakıldığında da Türkiye’nin rekabet gücünü artırması ve ihracat rakamlarını artırabilmesi için yeni nesil iş modellerini desteklemesi ve teşvik etmesi büyük önem taşımaktadır(Keleş, 2007:2). Bu kapsamda devlet tarafından yenilikçi şirketlere, teknoloji üretebilmeleri ve geliştirebilmeleri için kolaylaştırıcı düzenlemeler yapılmalı, bir takım destek ve vergisel muafiyetleri ile bu tür yatırımların önü açılmalıdır.

Türkiye’nin katma değeri yüksek ürün ve hizmetler üretmesine katkıda bulunarak gelişmiş ülkeler ligine yükselmesine katkı sağlayabilecek olan startaplar ise günümüzde rekabet üstünlüğü sağlayan jenerik teknolojilerin, yenilikçi fikirlerin olduğu ve üretildiği bir ortam sağlamakla mümkün olabilmektedir. Bu açıdan bakıldığında startapların Türkiye ekonomisi açısından önemi anlaşılmalı ve gereken destekler sağlanarak startapların sorun ve ihtiyaçlarına çözüm sunulmalıdır. Böylelikle genç nüfusun ülke ekonomisine daha aktif katılımına, katma değeri yüksek ürünler ve hizmetler üretmesine, yeni iş fikirleri geliştirmesine ve uygulama alanı bulmasına imkân vererek ülke ekonomisinin sorunlarına çözüm sunmasının önü açılmalıdır.

3. STARTUPLARIN FİNANSMAN GÜÇLÜKLERİ

Günümüzde bilgi, iletişim ve teknoloji alanlarında meydana gelen gelişmelerin tüm hızıyla devam ettiği bir ortamda, halen başarıya ulaşmamış veya ortaya çıkmamış birçok parlak fikrin, iş modelinin ya da yetenekli girişimcinin önüne çeşitli engeller çıktığı görülmektedir. Girişimcilik ekosisteminde karşılaşılan bu engellerin başında ise finansman zorlukları gelmektedir. Özellikle yeni doğan(startup) ve genç işletmeler açısından finansman kaynaklarına ve yatırımcıya ulaşmak oldukça güçtür. Finansal sistemin en büyük parçasını oluşturan bankalardaki fonların önemli bir kısmı, daha düşük riske sahip olan ve aldığı kredilere karşılık daha fazla teminat gösterme potansiyeline sahip olan büyük işletmelere aktarılmaktadır (Poyraz ve Tepeli, 2016: 36).

Startupların temel finansman sorunları; öz kaynak yetersizliği, bireysel ve kurumsal yatırımcıya ulaşma zorlukları, ekonomik istikrarsızlık, finansal yönetim eksikliği, kredi kullanımında karşılaşılan güçlükler, girişimcilik ve teşvik politikalarının yetersizliği vs. olarak sıralanabilir(Ertuğrul, 2011: 9).

Bu kapsamda bakıldığında startupların en önemli finansman sorunu olarak büyümelerini ve faaliyetlerinin sürekliliğini sağlayacak başlangıç ve çalışma sermayesi sağlamak öne çıkmaktadır. Startupların başlangıç aşamasında ilk girişimcilik adımlarının maliyeti ise, genellikle girişimcilerin kendilerinin, aile veya arkadaşlarının kaynakları ile finanse edilmektedir (Atsan ve Erdoğan, 2015: 298). Startuplar, genelde piyasaya ve iş hayatına yeni giriyor olmaları, iş tecrübesine ve piyasa tanınırlığına sahip olmamaları, likidite ve kredibilitelerinin az olması nedeniyle finansal araçlara erişim ve kullanım noktasında sıkıntı çekmektedirler.

Bireysel ve kurumsal yatırımcılar ise piyasa getirisinin üzerinde getiri elde edebilmek için gelecek vaat eden ve hızlı büyüme potansiyeli olan yeni projelere ve startuplara erken aşamada yatırım yaparak girişimci ile birlikte yüksek kazanç amaçlamaktadırlar. Bu durum hem yatırımcının hem de girişimcinin lehine olacak şekildedir. Fakat hem dünya üzerinde hem de ülkemizde bu tür yatırım yapan ve bireysel yatırımcı olan melek yatırımcılar ile kurumsal yatırımcı olan risk sermayedarları finansal sistem içerisinde özellikle gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye’de oldukça sınırlı bir yer tutmaktadır. Bu durum girişimciler açısından yeterli miktarda fona erişim imkânını iyice güçleştirmektedir.

Türkiye’de devlet destekleri, teknokentlerdeki yatırım programları, hızlandırma ve kuluçka merkezleri, melek yatırımcılar, risk sermayesi şirketleri ve girişim sermayesi yatırım ortaklığı şirketleri startuplara destek vermektedirler. Son yıllarda bu tür oluşumlar ve destekler artmasına karşın hala istenilen düzeyde değildir ve sınırlı sayıda girişime destek verebilmektedirler.

4. STARTUP FİNANSMAN MODELLERİ

4.1. Girişim Sermayesi (Risk Sermayesi)

Risk sermayesi, özgün, uygulanabilir ve büyüme potansiyeli olan projelere, iş fikirlerine, küçük ölçekli veya kurulması planlanan işletmelere ve girişimlere faiz talep etmeksizin sermaye ortaklığı yolu ile proje realizasyonu imkânı tanıyan ve girişim finansmanı sağlayan bir finansman türü olarak tanımlanabilir (Böyükaslan ve Tiryakioğlu, 2016: 606). Diğer bir ifade ile risk sermayesi yenilikçi ve büyüme vaat eden iş fikirleri ve projelere yatırım yaparak risk alınması olarak ifade edilebilir.

Startupların desteklenmesi sürecinde kullanılan finansman tekniklerinden bir tanesi olan risk sermayesi modeli, genellikle gelişmiş ve teknoloji üreten ülkelerde yoğun olarak kullanılmaktadır. ABD ve ileri teknoloji üreten diğer Batı Avrupa ülkelerinde özellikle teknoloji yoğun ürün ve hizmet ortaya koyan proje ve iş fikirleri risk sermayedarları tarafından talep görmekte ve yüksek getiri elde etmek amacıyla yatırım almaktadır (İpekten, 2006: 391-394).

Risk Sermayesi finansman modeli ülkemizde de son yıllarda gelişim göstermektedir. Bu kapsamda Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklıkları şeklinde kurulmuş ve Sermaye Piyasası Kurulu denetimine tabi olan 8 Adet Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı bulunmakta olup, bunlar 2016 yıl sonu itibari ile yaklaşık 1.2 Milyar TL portföy büyüklüğüne ulaşmıştır (TSPB, 2017).

Risk sermayesinin orta ve uzun vadeli yatırımlar için uygun olması, yeni doğan işletmeler ile küçük ve orta ölçekteki şirketler için uygulanabilir olması, yenilikçi fikirleri ve iş modellerini özendirilmesi, startuplar üzerinden yeni ve denenmemiş teknolojilerin geliştirilmesine imkân sağlaması, ekonomideki atıl tasarrufların reel ekonomiye kazandırılmasına katkıda bulunması nedeniyle hem ekonomiler hem de girişimciler için olumlu katkıları vardır(Uslu ve Önal, 2007: 421-424).

Risk sermayesi şirketleri, ilgilendikleri girişimcinin iş fikrini veya projesini ön değerlendirme tabi tutar ve sonunda ilgilenmeye değer bulur ise ikinci aşama olarak proje detayları ve iş fikrinin ekonomik olarak nasıl gerçekleştirileceği üzerinde çalışmaya başlar. Bu aşamadan risk sermayedarları projeleri daha detaylı incelerler ve bir fizibilite raporu hazırlatırlar. Hem kendi hazırlık süreçleri ve raporları hem de girişimcinin nihai sunumuna göre karar alırlar ve yatırım sürecini başlatırlar.

Yatırım sürecinin başlamasının ardından risk sermayedarı ve girişimci arasında yapılan görüşmelerinde olumlu geçmesi durumunda, risk sermayedarları hangi oran ve koşullarda projeye katılacağı diğer bir ifade ile; yatırımın miktarı, büyüklüğü, ortaklık yapısı ve şekli gibi konular görüşülür ve olumlu sonuç çıkar ise taraflar arasında karşılıklı hak ve yükümlülükleri içeren bir yatırım sözleşmesi düzenlenir ve yatırım süreci tamamen başlatılmış olur (Ertuğrul, 2011: 52).

4.2. Melek Yatırımcılar

Girişimciler projelerini hayata geçirebilmek için kendi finansman kaynaklarının yetmediği noktada dışardan kaynak bulma yoluna gidebilirler. Bu aşamada ortaya çıkan melek yatırımcılar olarak bilinen girişim tecrübesine sahip bireysel yatırımcılar ise; kendi para ve deneyimleriyle girişimcilerin iş fikirlerine yaptıkları yatırım ortaklığı şeklindeki finansman tekniğidir (Uslu ve Önal, 2007). Diğer bir ifade ile melek yatırımcılık kuruluş aşamasında olan ve gelecek vaat eden işletmelere, kar elde etme amaçlı olarak finansal destek sağlayan bir finansman şeklidir.

Melek yatırımcılar ile risk sermayedarları işleyiş ve şekil açısından birbirine çok benzemekle birlikte bir takım farklılıkları da vardır. Bu farklılardan en önemlisi; risk sermayedarları kurumsal yatırımcılar iken, melek yatırımcılar kendi adına hareket eden bireysel yatırımcılardan oluşmaktadırlar. Hem startupların hem de küçük ve orta ölçekli işletmelerin öz sermaye sıkıntıları olması ve yabancı kaynak temininde güçlük yaşamalarından dolayı melek yatırımcılar bu işletmeler için etkin bir finansman kaynağı oluşturabilirler.

4.3. Kitlesele Fonlama

Kitlesele fonlama, teknolojinin gelişmesi ve yaygınlaşması ile birlikte iş fikri sahiplerinin internet üzerinden, girişimlerini veya projelerini hayata geçirebilmeleri için ihtiyaç duydukları finansal desteği ortak bir platforma taşıyabildikleri ve finansmana konu olan girişime veya projeye ilgi duyan kitleler sayesinde fon toplayabildikleri modern bir finansal kaynak yaratma sistemi olarak tanımlanabilir (İşler, 2014: 51).

Kitle fonlaması, dağıtık sermaye veya kitle yatırımı olarak adlandırılabilen bu finansman türü son yıllarda özellikle Amerika Birleşik Devletleri, Almanya ve İngiltere gibi Batı Avrupa ülkelerinde yaygın olarak kullanılan ve yeni kurulmuş, finansman arayışı içerisindeki şirketlere yeni bir seçenek olarak ortaya çıkan bir ortaklık biçimidir. Diğer bir ifade ile birçok küçük yatırımcının birleşerek kendilerinin seçtiği bir projeye yatırımlarına karşılık bekleyerek ya da bazen sembolik bir karşılık istenmesi sonucunda ortak olması, ürün geliştirme aşamasındaysa ön sipariş vermesi ya da bir çeşit bağışta bulunarak, girişimcilere sermaye sağlaması şeklinde tanımlanabilir (Ergen, Lau ve Bilginöğlü, 2013: 2).

32

Kitlesele fonlama kendi arasında dört temel fonlama modelinden oluşmaktadır. Bunlar; bağış temelli fonlama, ödül veya ön alım temelli fonlama, borçlanma temelli fonlama ve hisse temelli fonlama olarak sıralanmaktadır (Atsan ve Erdoğan, 2015: 302).

Geleneksel finansman tekniklerinden faydalanamayan veya yatırımcılara ulaşma konusunda sıkıntı çeken girişimcilerin daha geniş kitlelere ulaşabilmelerini sağlayan bu teknikte girişimciler ulusal ve uluslararası platformları aynı anda kullanabilmektedirler. Girişimciler iş fikirlerini veya projelerini bu konuda hizmet veren ve alanında uzman ve tanınmış olan platformlar veya web siteleri aracılığıyla yayınlar ve açık çağrılarını kitlelere hazırladıkları yazılı ve görsel malmzelerle birlikte sunarlar. Daha sonra fon sağlayıcı niteliği taşıyan kitleler ise beğendikleri ve desteklenmesi gerektiğine inandıkları projelere ilgili platformlar vasıtasıyla genellikle küçük miktarlarda para yatırarak desteklerler. Girişimciler kitlesele fonlama platformlarını sadece fon yaratmak için değil, ayrıca ürünlerini test etmek, tutundurmak ve pazarlamak ve bu yolla tüketicilerin tercihleri konusunda daha detaylı bilgi edinmek için de kullanabilmektedirler. Bu platformda girişimciler yatırımları için küçük miktarlardan oluşan bağışlardan topladıkları fonları kullanma şansı bulabildikleri gibi, iş fikirlerinin belirli bir kısmına yatırım yapacak ortaklar da bulabilmektedirler. Özetle bu finansal modelde girişimci, yatırımcı ve tüketici online bir platform üzerinde buluşur ve iş fikrinin gelişmesini ve hayata geçmesi için gerekli fonun ortaya çıkmasını sağlar (Atsan ve Erdoğan, 2015: 302-305).

4.4. Teşvik, Hibe ve Destekleme Yolu İle Fonlama

Hem dünya üzerindeki ülkelerde hem de Türkiye’de yenilikçi iş modelleri ve projeler devletin ilgili kurum ve kuruluşları ile diğer özel kurum ve kuruluşlar tarafından veya bireysel olarak desteklenmektedir. Günümüzde özellikle çevre duyarlılığı yüksek, sağlık, eğitim, yenilenebilir enerji, inovasyon ve ar-ge vb. projeler öncelikli olarak desteklenmektedir.

Türkiye’de son yıllarda Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığı’na bağlı ilgili birimler katma değeri yüksek olan yenilikçi projelere destek vermektedir. Özellikle startupların ve KOBİ’lerin yararlanacakları, hem başlangıç sermayesi hem de çalışma sermayesi ihtiyacını karşılayacak kaynaklar % 70’e kadar varan hibe oranı ile kullanılabilmektedir. Bu tür kurumlar hibe veya teşvik sağlamanın yanı sıra vergi avantajları, faizsiz veya piyasa faiz oranının altında bir orandan kredi de kullanılabilmektedir. Bu kapsamda KOSGEB, Kalkınma Ajansları, Teknoparklar, üniversiteler ve özel

kuruluşlar tarafından kurulan kuluçka merkezleri özellikle startaplara hem nakdi hem de aynı katkı sağlayan kurumlar arasında yer almaktadır(KOSGEB, 2015).

Bu merkezlerde girişimcilere yatırım destek hizmetleri, mentörlük hizmetleri, hızlandırıcı finansal hizmetler gibi iş fikrinin geliştirilmesini ve yatırım yapılabilir seviyeye taşıyabilmesini içeren destekler de sağlanmaktadır.

5. DÜNYADA KATILIM BANKACILIĞI

Bankacılık sektöründe faaliyet gösteren birçok banka bulunmakta ve bunların birçoğunun kökeni yüzyıllar öncesine dayanmaktadır. Dünya üzerinde en yaygın olan bankacılık türü ise geleneksel yani ticari bankalardır. Bu bankalar, farklı işlemlerde yapmakla birlikte temel olarak fon sahiplerinden faizle mevduat toplayıp fon talep edenlere faizle kredi veren kurumlar olarak tanımlanabilir. Diğer bir bankacılık türü olan Kalkınma Bankaları resmi ve özel kurum ve kuruluşların yatırımlarına ve projelerine finansman sağlayan ve bu faaliyetlerini yürütmek üzere organize olan bankalardır. Yatırım bankaları, ticari bankalar gibi katılım ve mevduat fonu kabulünü gerçekleştiremezler. Bu bankalar sanayicilere ve kurumsal yatırımcılara, fonlarını menkul değer alım ve satımı ile değerlendirmelerinde aracılık ve danışmanlık yapan, işletmelere doğrudan kredi vermeyen ve işletmelerin orta ve uzun vadeli fon ihtiyaçlarını karşılayan, sanayi sektörüne yatırım yaparak projelerine fon sağlayan finansal kuruluşlar olarak tanımlanabilir. Son olarak İslami Bankacılık veya Katılım bankacılığı olarak adlandırılan bankacılık ise ilk iki tür bankacılıktan farklı olarak, faizsiz esasa dayanan ve kâr-zarar ortaklığı anlayışıyla fon toplayan, topladığı tasarrufları bir aracı olarak fon ihtiyacı olanlara aktaran bir bankacılık türüdür. Geleneksel bankacılıklarda faiz olgusu öne çıkarken, katılım bankalarında ise faiz yasağı esas alınır ve bankacılık faaliyetleri ve enstrümanları bu esas üzerinden İslami kurallara uygun olarak yürütülür(Kalaycı, 2013: 52-53).

Dünya üzerinde İslami Bankacılık fikrinin ortaya çıkması ve uygulanmaya başlaması ise ilk olarak İslam Konferansı'na katılan ülkeler arasında İslam Kalkınma Bankası'nın ve İslam Bankaları Birliği'nin kurulmasından sonra ortaya çıkmıştır. Bu konferans sonrasında İslami prensiplere uygun faizsiz bankacılık sisteminde temel olarak iki akım ortaya çıkmıştır. Bu akımdan birincisi, İslami esaslara dayalı bir toplum modeli oluşturmaya çalışan toplumların(İran ve Pakistan), İslam'a uygun iktisadi model içerisinde bankacılık sektörünün yeniden yapılandırılması ve faaliyetlerine başlaması esasına dayanırken. İkinci akım ise, dünyada var olan ve yaygın olarak kullanılan serbest piyasa ekonomisi içerisinde İslami esaslara uygun faizsiz işlemler yapan finansal kurumlar kurularak rekabete açılması fikridir. İkinci akım İran ve Pakistan dışındaki tüm İslam ülkelerince benimsenerek yaygın olarak kullanılan bir model olmuştur. Yeni kurulan bu sistemler özellikle ilk yıllarında çok işlevsel olamamış ve her iki modelde karşılaşılan temel sorunun faizsiz bankacılık sisteminin kendi işlevini yerine getirmesini sağlayacak toplumsal, ekonomik ve hukuksal çerçevenin tam olarak uyum sağlayamamasına ve kurulamamasına bağlanmaktadır(Zaim, 2000: 250-255).

Dünya üzerinde kurulan faizsiz bankacılığın modern ve uluslararası ilk örneği olan İslam Kalkınma Bankası ise 1973'te İslam Konferansı Örgütüne üye olan 7 Müslüman ülkelerin maliye bakanlarının ortak bildirgesiyle Suudi Arabistan'ın başkenti Cidde'de kurulmuştur. Geri kalmış İslam ülkelerinin kalkınmasına yardımcı olmak ve İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkeler arasındaki mevcut ticaretin artırılması kurumun temel stratejisi olup, bunun için gerekli olan finansmanı sağlamaktadır. Aynı zamanda Ticaret kredileri için 2005 yılından itibaren banka şemsiyesi altında faaliyet gösteren Uluslararası İslami Ticaret Finans Kuruluşu (International Islamic Trade Finance Corporation) üye ülkeler arasındaki ticaretin gelişmesine katkı sağlamaktadır(www. isdb.org, E. Tarihi: 01.07. 2017).

Geçmişten günümüze İslami bankacılık önemli yol kat etmiştir. Bu bankacılık türü hem İslam ülkelerinde hem de diğer dünya ülkelerinde gelişmeye devam etmektedir. İslam ülkeleri arasında ekonomik büyüklüğü ve dünya ticaretinde söz sahibi olan Türkiye, Endonezya, Suudi Arabistan, Malezya, Mısır, Pakistan, Kuveyt, Katar, Bahreyn ve diğer Körfez Ülkeleri İslami bankacılığın en yoğun olduğu ülkeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ülkelerin dışında yer alan ve finansal derinliği olan gelişmiş ekonomilerde de İslami bankacılık günden güne gelişerek sektördeki payı büyümektedir(EY, World Islamic Banking Competitiveness Report 2016: 46-62).

Özellikle İngiltere'de İslami Bankacılık diğer batı ülkelerine göre daha fazla gelişmiştir diyebiliriz. İngiltere'nin yanı sıra Amerika Birleşik Devletleri, Almanya, Fransa, İsveç, Lüksemburg, Güney Afrika İslami bankacılığın geliştiği ülkeler arasında yer almaktadır. Bu ülkelerde İslami bankacılık alanında faaliyet gösteren bankalar ise Goldman Sachs, Citibank, HSBC Bank, Kleinwort Benson Bank, Union Bank of Switzerland, ANZ Grindlays, vs. gibi uluslararası bankalardır. Batılı sermaye ile kurulan ilk bağımsız

faizsiz banka ise, Citibank tarafından 20 milyon Amerikan Doları sermaye ile 1996 yılında Bahreyn'de kurulan Islamic Investment Bank'dır (Ece, 2011: 4).

Diğer batı ekonomilerinde ve uluslararası katılım bankacılığının en yoğun olduğu ve sektörün lideri konumunda olan ülkelerden Bahreyn, Katar, Endonezya, Suudi Arabistan, Malezya, Birleşik Arap Emirlikleri, Türkiye, Kuveyt ve Pakistan'da Katılım Bankacılığının toplam bankacılık sektöründeki payı yıllar itibari ile artmaktadır. İslami Bankacılığın lokomotifi sayılabilecek bu 9 ülkedeki 2015 yılsonu itibari ile yaklaşık 1 Trilyon ABD doları olarak gerçekleşen aktif büyüklüğünün 2020 yılına kadar yıllık % 14'ün üzerinde büyüyeceği ve 1.8 Trilyon ABD dolarına yaklaşacağı ön görülmektedir (EY, World Islamic Banking Competitiveness Report 2016: 18).

6. TÜRKİYE'DE KATILIM BANKACILIĞI

Türkiye'de katılım bankacılığının geçmişine bakıldığında birkaç modelin uygulandığı ve devamındaki bazı değişikliklerin günümüzdeki son halini ortaya çıkardığı söylenebilir. Geçmiş dönemde yurt içindeki tasarruf sahiplerinin ve o dönemde yurt dışında işçi olarak çalışan Türkiye Cumhuriyeti vatandaşlarının birikimlerini faizsiz koşullarda verimlilik ve kârlılık anlayışı doğrultusunda birleştirerek değerlendirmek ve sanayiye aktarmak üzere 1975 yılında kurulan Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası (DESİYAB), faizsiz bankacılık anlamında ortaya çıkan ilk kurum olma amacına sahip olmasına karşın, 1978 yılında faiz bazlı çalışma kararı alarak bu ilk amacı hayata geçirememiştir. İlk kuruluş, örgütlenme ve çalışma yapısı itibarıyla DESİYAB, 1983 yılında ilk olarak ortaya çıkan Özel Finans Kurumları için amaç açısından örnek olmuştur.

Özel Finans Kurumları, İslami kurallara uygunluğu esas alan faizsiz bankacılık işlemleri yapmak üzere ortaya çıkmıştır. Bu kurumların ortaya çıkmasında bir takım iktisadi ve sosyo-politik nedenler etkili olmuştur. Bunlardan bazıları; ülkede faize karşı dinsel inancından dolayı tasarrufunu geleneksel bankalarda değerlendirmekten kaçınan yatırımcıların atıl fonlarını ekonomiye kazandırarak yatırım için gerekli olan yurt içi tasarruf oranlarını artırmak, Körfez sermayesinin ülkeye girişini sağlamak, 24 Ocak 1980 liberal iktisadi kararları ve 1981 yılında çıkarılan Sermaye Piyasası Kanunu'nun yürürlüğe konulması, 1983 yılında İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın kurulması ve 1987 yılından itibaren mali serbestleşme ve devlet müdahalesinin kademeli olarak kaldırılması olarak sıralanabilir (Kalaycı, 2013: 55-56).

Türkiye'de ilk olarak 1985 yılında kurulan Albaraka Türk Finans Kurumu A.Ş. ve Faisal Finans Kurumu A.Ş. ise İslami bankacılık prensiplerine uygun olarak kurulmuş ilk kurumlardır. Bu kurumlarında ardından, 1989 yılında Kuveyt Türk Evkaf Finans Kurumu A.Ş., 1991 yılında Anadolu Finans Kurumu A.Ş., 1995 yılında İhlas Finans Kurumu A.Ş. ve 1996 yılında kurulan Asya Finans Kurumu A.Ş. İslami bankacılık faaliyetlerine uygun olarak kurulmuş ve faaliyetlerine başlamışlardır.

2001 yılında Türkiye'de yaşanan ve özellikle bankacılık sektörünü fazlasıyla etkileyen ekonomik kriz sonucunda İhlâs Finans Kurumu A.Ş. iflas etmiş ve kurumun faaliyetlerine son verilerek kapatılmıştır. Daha sonra Ülker grubunca devralınan Faisal Finans, isim değiştirerek Family Finans adını almıştır. 2005 yılında Family Finans, Anadolu Finans ile birleşerek Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş. kurulmuştur (Sümer ve Onan, 2016: 299-300).

2005 yılında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun yayınladığı ve 5411 sayılı bankacılık kanunu ile Özel Finans Kurumlarının adı Katılım Bankaları olarak değiştirilmiştir. O tarihten itibaren katılım bankaları mevduat bankaları ile aynı statüye sahiptir (BDDK, 2017). 2017 yılı itibari ile Türkiye'de Albaraka Türk Katılım Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Vakıf Katılım ve Ziraat Katılım Bankası olmak üzere toplam 5 adet katılım bankası faaliyet göstermektedir. Bu bankaların 2016 yılı sonu itibari ile yaklaşık olarak 133 Milyar TL aktif büyüklüğü bulunmakta ve bankacılık sektörü içerisinde de yaklaşık % 5'lik bir payı vardır (TKBB, 2017).

Yıllar itibari ile dünyada olduğu gibi Türkiye'de de katılım bankacılığının geliştiği söylenebilir. EY'nin dünya katılım bankacılığı araştırma raporu kapsamında, global katılım bankacılığı sektörünün büyüme motoru niteliğinde olan 40 öncü banka ile Türkiye'nin de içinde bulunduğu 9 temel ülke belirlenmiştir. Bu ülkeler büyüme sürecinde sektörün bölgeselleşmesini sağlayacak bazı fırsatları bünyesinde bulunduran ve gelişmekte olan ülkeler grubundan oluşmaktadır. Önümüzdeki 10 yıl boyunca gelişmekte olan ülkeler küresel büyümede önemli bir rol oynamaya devam edeceklerdir. Dünya üzerinde hızlı büyüyen 25 ülke, dünya ekonomisini ve küresel ticaret akışlarını yeniden şekillendirmektedir. Bu ülkelerin 10'u yoğun bir Müslüman nüfusa sahip ülkeler olduğundan, katılım bankacılığının daha da büyümesi ve sektörden aldığı pay ile birlikte karlılığını artıracığı beklenmektedir. Türkiye'de dahil olmak üzere bu ülkelerdeki katılım bankalarının dijital önceliğin ön planda tutulduğu kurum stratejileri geliştirmesi ve kitlelere sunduğu

ürün portföyünü genişletmesi ile birlikte yıllar itibari ile sürdürülebilir bir büyüme sağlayacağı öngörülmektedir(EY, Dünya Katılım Bankacılığı Rekabet Raporu, 2016: 1-8).

7. KATILIM BANKALARININ POTANSİYEL ROLÜ

Son yıllarda hem ülkemizde hem de uluslararası alanda faaliyet gösteren bazı girişim hızlandırma merkezlerine, kuluçka merkezlerine, melek ve kurumsal yatırımcılara bakıldığında, risk paylaşımı ve ortaklığın başarılı bir biçimde uygulandığı söylenebilir. Bu ekosistemde melek yatırımcılar ve kurumsal yatırımcılar fonlarını, girişimciler ise projelerini veya iş fikirlerini ortaya koymakta ve katılım bankacılığı literatüründe mudaraba olarak adlandırılan ortaklık şekline benzer bir uygulama yaptıkları gözlemlenmektedir.

Hem Türkiye’de hem de diğer ülkelerde faaliyet gösteren katılım bankalarının yüksek getiriler elde ederek kar paylarını artırıp müşterilerine cazip oranlar sunabilmeleri ve fark yaratabilmeleri için, özellikle fintech (finansal teknolojiler) ve yeni katılım bankacılığı enstrümanları üretmeleri, büyüme potansiyeli olan yeni nesil iş modellerine ve projelere yatırım yapmaları bankaların hedeflerine ulaşmasına pozitif katkı sağlayacaktır (EY, 2016).

Katılım bankalarının çalışma prensipleri dâhilinde yer alan ve öz sermaye sağlayıcı olarak yer alabilecekleri bir sistem kurularak, startupların desteklenmesi hem katılım bankaları hem de özellikle erken aşama ve büyüme dönemlerinde fon ihtiyacı olan startuplar açısından faydalı olacaktır. Finansal sistem içerisinde yer alan ve katılım bankacılığının en büyük rakipleri arasında yer alan geleneksel bankacılık hizmeti sunan ve Türkiye’de ilk 10 içerisinde yer alan ticari bankalar erken aşama kuluçka merkezleri veya startup hızlandırma merkezleri kurarak (Türkiye İş Bankası WorkUp, Garanti Bankası Garanti Partners vs.) yeni nesil iş fikirlerinin ortaya çıkmasını sağlamakta ve bu girişimlere yatırım yapmaktadırlar. Katılım bankaları bu tür uygulamaları ilk yapmayı geleneksel bankaların biraz gerisinde ve geç kalsa da Albaraka Türk ve Kuveyt Türk katılım bankaları da benzer uygulamalar yapmak için 2017 yılının ikinci yarısında benzer bir girişim başlatmışlardır. Bu kapsamda Albaraka Türk, Albaraka Garaj Startup Hızlandırma Merkezi ve Kuveyt Türk, Lonca Girişimcilik Merkezini kurarak özellikle finansal teknolojiler ve diğer alanlarda başarılı olabilecek yeni nesil girişimleri desteklemeye başlamışlardır. Bankalar tarafından yürütülen bu tür kuluçka ve hızlandırma merkezlerinde özellikle finansal teknolojiler, yenilikçi ve teknoloji girişimleri yılın belirli dönemlerinde alınan kayıtlarla veya düzenlenen etkinliklerle seçilmektedir. Seçilen bu girişimlere finansal destek, hibe desteği, mentörlük desteği, network desteği, danışmanlık ve iş geliştirme desteği, çalışma alanı ve alt yapı desteği gibi birçok destek sağlanarak görece daha başarılı, büyüme potansiyeli ve karlılığı en yüksek olanlara yatırım yapmaktadırlar. Bankaların yatırım yaptıkları bu iş modelleri ölçeklendirilebilir ve hızlı büyüme potansiyeline sahip olduklarından birkaç yıl içerisinde oldukça yüksek düzeyde getiri elde etme ve kurumsal sosyal sorumluluk faaliyeti kapsamında değerlendirerek markalarının değerini ve itibarını artırma istekleri bulunmaktadır. Aynı zamanda bankaların ihtiyaç duydukları finansal hizmetlerin bu girişimler tarafından desteklenmesi, bankaların sabit maliyet gerektiren bazı iş ve işlemlerini bu girişimlere devretmesi ile bankaların aktif pasif yönetiminde dahi etkili olabilmektedirler. Yine benzer şekilde özel sektör ve üniversiteler tarafından kurulmuş olan E-Tohum, Endeavor, Startup Labs, Sucool, Kworks, Girişim Fabrikası vs. gibi bir çok hızlandırma ve kuluçka merkezlerinde yapılan faaliyetlerle yeni nesil iş fikirleri geliştirilmekte ve bu girişimlerin yatırım alması sağlanmaktadır.

Bu kapsamda Türkiye’de de son yıllarda oldukça başarılı girişimler ortaya çıkmakta ve hem yurt içinden hem de yurt dışından ciddi yatırımlar almaktadırlar. 2016 yılında Türkiye’de gerçekleştirilen birleşme ve satın alma işlemleri raporları incelendiğinde, yıl içerisinde yerli ve yabancı yatırımcılarca yapılan birleşme ve satın alma işlemlerinde büyük ölçekli işlemlerin sayısının düştüğü, işlem hacminin orta ölçekli işlemlerce, işlem adedinin ise küçük ölçekli girişim sermayesi ve melek yatırımcı işlemleri ile domine edildiği görülmektedir. İşlem hacmi 2015 yılına oranla yaklaşık %53’lük bir düşüş gösterse de, toplam işlem adedi, rekor sayıdaki girişim sermayesi ve melek yatırımcı işlemlerinin etkisiyle, geçmiş yıllardaki seviyesini korumuştur (Deloitte, 2016 Yılı Birleşme ve Satın Alma Raporu, 2017 ve EY, Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2016 Raporu, 2017). 2017 yılında ise startuplara olan ilgi daha da artarak devam etmiş ve yılın ilk yarısında yaklaşık olarak 60 startup bu kapsamda yatırım almış veya desteklenmiştir. 2017 yılsonu itibari ile bu rakamın daha da artacağı öngörülmektedir (egirişim.com, E. Tarihi: 01.08.2017).

Uluslararası alanda faaliyet gösteren benzer kurumların da bu alanda gerçekleştirdikleri başarılı uygulamaları bulunmaktadır. Örneğin; İngiltere’de faaliyet gösteren British Business Bank bünyesinde kurulan Startup Loans gelecek vaat eden startuplara mentörlük hizmeti, network ve finansal destek sağlayarak başarılı olan iş modellerini belirleyip istenilen sürede ölçeklendirilerek yatırım almalarını ve büyümelerini sağlamaktadır. Birleşik Arap Emirlikleri’nde faaliyet gösteren Emirates Islamic Bank ise İslami kuralları esas alarak startupları desteklemekte ve onlara yatırım yapmaktadır. Amerika Birleşik

Devletlerinde faaliyet gösteren Startup Muslim hem kuluçka merkezi hem de kitlesel fonlama platformu olarak kurulmuş olup İslami kuralları esas alarak startupları desteklemektedir (www.startupmuslim.com, www.startupmuslimfunding.com E. Tarihi: 01.06. 2017).

Bu kurumlar startupların erken aşamada en büyük sorunu olan finansmana erişim, network, pazarlama, ofis, danışmanlık ve mentörlük hizmetini startuplara sunarak onların projelerini geliştirme fırsatı yakalamasının, yeni yatırım alanları ve yatırımcıları bularak karlılığını artırmanın ve projelerini hayata geçirmelerinin önünü açmaktadırlar.

T.C. Kalkınma Bakanlığı tarafından Aralık 2014'de yayınlanan Onuncu Kalkınma Planı dahilinde, 7 alt bileşenden oluşan İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı Eylem Planı, ilgili alt bileşenlerden biri olan Katılım Bankacılığı ve Faizsiz Finans Sisteminin Geliştirilmesi ise 4 politika ve 31 eylem planından oluşmaktadır. Bu eylem planının alt başlıklarında ve TKBB tarafından yayınlanan 2015-2025 Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi'nde katılım bankalarının melek yatırımcılara veya girişim sermayesi yatırımcılarına, yenilikçi girişimlere veya startuplara ortaklık yolu ile finansman sağlaması amaçlanmaktadır.

Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankaları geleneksel bankalara göre daha kısıtlı olan portföylerini geliştirmeyi ve sektörden aldığı payı artırmak istemektedirler. Bu açıdan bakıldığında öz sermaye finansmanını esas alan kendi bankacılık prensipleri ile neredeyse birebir uyuşan bir model kurarak startupları desteklemeleri hem yeni pazarlar bulmaları hem de karlılıklarını artırmaları açısından büyük katkı sağlayacaktır. Bu kapsamda 2016 yılında Katılım Bankacılığı ve Girişim Ekosistemi Çalıştayı düzenlenmiş ve katılım bankalarının bu yönde girişimde bulunması için tüm tarafların görüşlerinin alındığı başarılı bir çalışma ortaya konmuştur(www.tbb.org.tr; www.tkbb.org.tr E. Tarihi: 01.06.2017).

Bu kapsamda Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankaları kendi bünyelerinde kuracakları erken aşama kuluçka merkezleri veya girişim hızlandırma merkezleri ile girişimcilere finansal destek, pazarlama ve yatırım desteği, yatırımcılarla girişimcilerin buluştuğu ortak platformlar, ulusal ve uluslararası network, ortak çalışma alanı ve ofis, danışmanlık ve mentörlük hizmeti vererek iş fikirlerinin olgunlaşmasına ve yatırım alabilir seviye gelmelerine katkı sağlayabilir. Kuracakları bu kuluçka merkezlerinde her türlü startupları destekleyebilecekleri gibi, özelde de kendi sektöründe ihtiyaç duyulan finansal ürünler üretilmesini veya pazar payını artıracak yeni ürün ve hizmetler ortaya konmasını teşvik edebilir. Böylelikle fintech girişimlerini destekleyerek kendi dijital yapısını güçlendirebilir, maliyetlerini azaltarak yenilikçi ürün ve hizmetlere daha etkin ve ekonomik olarak ulaşabilir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Gelişmekte olan ülkelerde ve Türkiye'de yatırım yapılması ve sürdürülebilir bir büyüme için yurt içi tasarruf oranlarının artırılması oldukça önemlidir. Ülkenin nüfusunun çok büyük bir kısmının Müslüman olması, tasarruf sahiplerinin önemli bir kısmının geleneksel bankacılık faaliyetlerinde uzak durmasına neden olmaktadır. Bu tür tasarruf sahiplerinin İslami prensipleri esas alarak faaliyet gösteren katılım bankalarına yönlendirilmeleri, bu bankacılık türünün daha fazla enstrümanlar üreterek tasarruf sahiplerini ikna etmeleri ve farkındalıklarının artırılması hem ülke ekonomisi için hem de tasarruf sahipleri için olumlu etkiler sağlayacaktır.

Dünyanın önde gelen danışmanlık ve denetim şirketlerinden olan, Deloitte (2014) tarafından yayınlanan *Türkiye'de Katılım Bankacılığı Büyüme Yolundaki Önemli Adımlar Raporu* ve EY (2016) tarafından yayınlanan *Dünya Katılım Bankacılığı Rekabet Raporu* önümüzdeki yıllarda katılım bankacılığının gerekli yatırımları yapmaları, yeni ve etkin yatırım alanları bulmaları, yenilikçi ürün ve hizmet geliştirmeleri ve diğer yapısal kararlar almaları durumunda finans sektöründen aldıkları payı artıracaklarını öngörmektedir. Türkiye'de yaklaşık olarak %5 olan katılım bankalarının payının önümüzdeki on yıl içerisinde %15'e kadar artırılması amaçlanmaktadır (TKBB, 2016).

Katılım bankalarının başlıca uygulamalarından biri de öz sermaye ortaklığıdır. Katılım Bankaları kuracakları kuluçka merkezi benzeri yapılarda yılın belli dönemlerinde düzenleyecekleri etkinliklerle (yarışmalar vs.) ilgili projelerden en iyi olanlarının seçilmesi, kuluçka merkezlerinde olgunlaştırılması ve etkin bir mentörlük hizmeti sunulması, iş fikrinin taşıdığı risklerin azaltılmasını ve daha etkin bir değerlendirme yapılmasını sağlayacaktır. Böylelikle katılım bankaları kuluçka merkezlerinden başarı ile çıkmış olanlara yatırım yaparak yatırım riskini de optimize etmiş olacaktır.

Katılım bankalarının bu modeli uygulaması hem ülke ekonomisinin gelişmesine katkı sağlayacak hem de kendi pazar paylarının artırılmasına ve tasarruf sahiplerine yüksek getiri sunarak pazar payı artışını beraberinde getirecektir. Aynı zamanda yeni nesil girişimcileri desteklemesi, yüksek katma değerli ekonomik kalkınma bakımından hayati olduğundan ve önemli bir sosyal sorumluluk faaliyeti olarak

değerlendirilebileceğinden dolayı katılım bankalarının marka değerlerinin artmasına da katkı sağlayacaktır. Yine bu modelin uygulanması Kalkınma Bakanlığı tarafından yayınlanan Onuncu Kalkınma Planında amaçlanan katılım bankalarının geliştirilip yaygınlaştırılmasına ve yeni nesil girişimleri ortaklık kurarak desteklemesi stratejisine de katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Acs, Z. J., Desai, S. ve Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, Economic Development And Institutions. *Small Business Economics*, 31(3), 219-234.
- AlMaimani, J. ve Johari, F. B. (2015). Enhancing Active Participation of SME's and Islamic Banks towards Economic Diversification in Oman. *Procedia Economics and Finance*, 31, 677-688.
- Almeida, P., ve Kogut, B. (1997). The Exploration Of Technological Diversity And Geographic Localization İn Innovation: Start-Up Firms İn The Semiconductor Industry. *Small Business Economics*, 9(1), 21-31.
- Audretsch, D. B. (1995). Innovation, Growth And Survival. *International Journal of Industrial Organization*, 13(4), 441-457.
- Atsan, N. ve Erdoğan, E. O. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlesel Fonlama (Crowdfunding). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(1), 297-320.
- Bechri, M., Najah, T. ve Nugent, J. B. (2001). Tunisia's Lending Program to SME's: Anatomy Of An Institutional Failure?. *Small Business Economics*, 17(4), 293-308.
- Böyükaslan, A. ve Tiryakioğlu, M. (2016). Girişimci Devlet, Yenilikçi Finansman: Türkiye İçin Bir Politika Arayışı. *Journal of Business Research Turk*, 8(1),592-618.
- Cosh, A., Cumming D. ve Hughes A. (2009). Outside Entrepreneurial Capital. *Economic Journal*, 119, 1494-1533.
- Çoban, M. ve Saban, M. (2006). Türkiye'de Risk Sermayesi Uygulaması ve Sorunları. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (31), 131-140.
- Çonkar, M. K. (1988). Kalkınma Bankacılığı ve Türkiye'deki Uygulama. Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.
- Deloitte. (2014). Türkiye'de Katılım Bankacılığı Büyüme Yolundaki Önemli Adımlar Raporu. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/financial_services/kat%C4%B1l%C4%B1m_bankaciligi2014.pdf (E. Tarihi: 15.04.2017)
- Deloitte. (2017). Annual Turkish M&A Review 2016. <https://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/mergers-and-acquisitions/articles/annual-turkish-ma-2016.html> (E. Tarihi: 01.05.2017).
- Demirli, Y. (2014). Türkiye'de Teknoparklara Yönelik Teşvikler Ve Teknoparkların Bilim Ve Teknoloji Kapasitesinin Gelişimine Katkısı. *Maliye Dergisi*, 166, 95-115.
- Ece, N. (2011). Dünya'da ve Türk Bankacılık Sektöründe İslam Bankalarının Gelişimi. *Akademik Bakış Dergisi, Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, (25), 1-17.
- Ergen, M.,Lau, J. ve Bilginoğlu, K. (2013). Dağıtık Girişimci Sermayesi: Kitle fonlaması. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 3. Sanayi Şurası. <http://sanayisurasi.gov.tr/3.Sanayi-Surasi-Kitabi.pdf> (Erişim tarihi: 01.05.2017).
- Ertemel, A. V. (2016). Teknoloji Girişimi Süreç Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım: Yalın Girişim Metodolojisinin İncelenmesi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(29), 119-133.
- Ertuğrul, A. (2011). Yenilikçi Küçük İşletmelerin Finansmanı: Türkiye Uygulaması(Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- EY. (2016). Dünya Katılım Bankacılığı Rekabet Raporu 2016. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/%C4%B0slami_Bankac%C4%B1l%C4%B1k_Raporu_TR/\\$FILE/EY_IBCR_2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/%C4%B0slami_Bankac%C4%B1l%C4%B1k_Raporu_TR/$FILE/EY_IBCR_2016.pdf) (E. Tarihi: 01.05.2017).
- EY.(2016). World Islamic Banking Competitiveness Report 2016. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/\\$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf) (Erişim tarihi 01.04.2017).
- EY.(2017). Birleşme ve Satın Alma İşlemleri 2016 Raporu. http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/MA_2016_Raporu/%24FILE/EY_MA_2016.pdf (E. Tarihi: 01.05. 2017).
- Günay, S. G. ve Başalp, A. (2011). Girişimciler, Melek Yatırımcılar ve Risk Sermayesi Firmaları Arasında Kurulacak Bir Ağ, Bu Ağın Yapısı ve Önemi. *Business & Economics Research Journal*, 2(2), 153-164.

- İpekten, O. B. (2006). Risk Sermayesi Finansman Modeli. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 385-408.
- İşler, S.T. (2014). Modern Finansmanda Yeni Bir Dönem: Kitlese Fonlama-Crowdfunding. *Gösterge Dergisi*, Sonbahar, 51-65.
- Kalaycı, İ. (2013). Katılım Bankacılığı: Mali Kesimde Nasıl Bir Seçenek?. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 9(19), 51-74.
- Keleş, M. K. (2007). Türkiye’de Teknokentler: Bir Ampirik İnceleme (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Kuğu, T. D. (2004). Finansman Yöntemi Olarak Risk Sermayesi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 141-152.
- Özeroğlu, A. İ. (2014). Sukuk ve Türkiye’de Sukukun Uygulanabilirliğinin Değerlendirilmesi. *Tarih Okulu Dergisi*, 19, 751-772.
- Poyraz, E.ve Tepeli, Y. (2016). Girişimciliğin Finansmanında Risk Sermayesi Finansman Sisteminin Önemi: Türkiye Uygulamaları. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 35-56.
- PWC. (2017). The Long View How Will The Global Economic Order Change By 2050?. <https://www.pwc.com.tr/tr/publications/arastirmalar/assets/world-in-2050/2050-de-dunya-raporu.pdf> (E. Tarihi: 01. 05. 2017).
- Ries, E. (2011). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation To Create Radically Successful Businesses. Crown Business.
- Sümer, G. ve Onan, F. (2016). Dünyada Faizsiz Bankacılığın Doğuşu, Türkiye’deki Katılım Bankacılığının Gelişme Süreci ve Konvansiyonel Bankacılıktan Farkları. *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 296-308.
- T.C. Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. 2015 – 2018 Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı. <http://www.sanayi.gov.tr/DokumanGetHandler.ashx?dokumanId=493ac1cc-1115-4eba-aa7b-771aee977189> (Erişim tarihi: 01.04.2017).
- The National UAE. (2011). Emirates Islamic Bank Is Set To Offer Financing Direct To Start-Up Businesses <https://www.thenational.ae/uae/emirates-islamic-to-offer-start-up-finance-1.392749> (Erişim Tarihi: 26.06.2017).
- Türk Katılım Banları Birliği .(2016). Türk Katılım Banları Birliği Türk Finans Sisteminde Katılım Bankacılığı Raporu. <http://www.tkbb.org.tr/tkbb-yayinlari> (Erişim tarihi: 15.04.2017).
- Ueda, M. (2004). Banks Versus Venture Capital: Project Evaluation, Screening, And Expropriation. *The Journal of Finance*, 59(2), 601-621.
- Uslu, M. Z. ve Önal. Y.B. (2007). Yatırım Projeleri. Karahan Kitabevi, Adana.
- Wilson, R. (1999). Challenges and Opportunities for Islamic Banking and Finance in The West: The United Kingdom Experience. *Thunderbird International Business Review*, 1(4-5), 421-444.
- Von Hippel, E. (2005). Democratizing Innovation: The Evolving Phenomenon of User Innovation. *Journal für Betriebswirtschaft*, 55(1), 63-78.
- Yılmaz, E. (2014). Yeni Bir Finansal Araç Olarak Sukuk: Çeşitleri, Türkiye Uygulaması ve Vergilendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (61), 81-100.
- Zaim, S. (2000). İktisadi ve Sosyal Kalkınmada Özel Finans Kurumlarının Yeri. *Kamu İşverenleri Sendikası Yayını* 38, 249-256.
- egirisim.com
- home.kpmg.com
- webrazzi.com
- workup.ist
- www2.deloitte.com
- www.albaraka.com.tr

www.ekonomi.gov.tr
www.etohum.com
www.ey.com
www.garanti.com.tr
www.isbank.com.t
www.invest.gov.tr
www.isdb.org
www.kosgeb.gov.tr
www.kuveytturk.com.tr
www.motherboard.vice.com
www.sanayi.gov.tr
www.startupdergi.com
www.startuploans.co.uk
www.startupmuslim.com
www.startupmuslimfunding.com
www.tbb.org.tr
www.thenational.ae
www.tkbb.org.tr
www.tspb.org.tr
www.ummahwide.com