

**T.C.**  
**İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İSLAM İKTİSADI VE FİNANSİ ANABİLİM DALI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**İSLAM BANKACILIĞININ SOMALİ'DE KÜÇÜK  
İŞLETME PERFORMANSINA ETKİSİ**

**Bahja Adam İBRAHİM**  
**2501191658**

**TEZ DANIŞMANI**  
**Prof. Dr. Murat USTAOĞLU**

**İSTANBUL – 2023**

## ÖZ

# İSLAM BANKACILIĞININ SOMALİ'DE KÜÇÜK İŞLETME PERFORMANSINA ETKİSİ

**Bahja Adam IBRAHİM**

İslami bankacılık, açık ve etik bir çerçeveye bağlılığı ile küçük işletmelerin büyümesini ve gelişmesini teşvik etme noktasında hayati bir rol oynamaktadır. İslam toplulukları içinde ve dışında risk paylaşımı ittifakları ve girişimciliği teşvik ederek, İslami bankalar alternatif finansal modellere erişimi kolaylaştırarak, önemli bir rol oynamaktadır. Bu çalışma, mevcut ve potansiyel yatırımcılara değerli öneriler sunmayı amaçlamaktadır; ekonominin, vatandaşların yaşam standartlarının, rekabetin ve verimliliğin artırılması için bu ihmal edilen sektöre odaklanmanın önemini vurgulamaktadır. Politika ve kurumsal altyapıların oluşturulması yoluyla, hükümet, özellikle Maliye Bakanlığı, İslami bankacılık alt sektöründeki küçük işletmelerin büyümesini kolaylaştıracak bir rol oynamaktadır. Bu çalışmanın temel amacı, Somali'nin Hargeisa şehrinde İslami bankacılığın küçük işletme performansı üzerindeki etkisini incelemektir. Veri, küçük ölçekli işletme sahipleri ve üç ticari bankadan toplandı. Veri toplama aracı olarak anket kullanıldı ve veri analizinde Sosyal Bilimler İçin İstatistiksel Paket (SPSS) kullanıldı. Ayrıca veri sunumu için frekans/yüzde, regresyon ve katsayılar kullanıldı. Çalışmanın örneklemi 129 katılımcıdan oluşmaktadır. Araştırmanın bulguları, İslami Bankacılık ve Küçük İşletme Performansı arasında güçlü bir pozitif ilişki olduğunu gösterdi. R, İslami Bankacılık ve Küçük İşletme Performansı arasındaki korelasyonu gösterir.  $R = .811$ , İslami Bankaların Ürünleri ve Küçük İşletme arasında yüksek pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Bu, İslami bankaların finansal, memnuniyet ve performans gibi üç değişkenin durumu iyileştikçe arttığını göstermektedir. Çalışmanın genel bulgusu, özellikle Hargeisa'da, Somali'deki işletmelerin İslami bankacılık ürünlerine artan bir ihtiyacı olduğunu göstermektedir çünkü bu, onlara mal ve hizmetlerinin müşteri tabanını genişletme ve daha iyi büyüme fırsatı sunmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** İslami Bankacılık, Küçük İşletme, Faizsiz, Bankacılık Ürünleri, Finansal Kuruluşlar, Küçük İşletmeler, Şeriat Uyumu

## **ABSTRACT**

### **THE INFLUENCE OF ISLAMIC BANKING ON SMALL BUSINESS PERFORMANCE IN SOMALIA**

**Bahja Adam IBRAHIM**

As an Islamic banking provides open and moral framework that fosters the expansion and development of small enterprises, Islamic banks play a critical role in building risk-sharing Alliances and entrepreneurship within Muslim communities and outside by facilitating access to alternative finance models. The goal of this study is to provide current and potential investors with some recommendations, urging them to concentrate on this underserved sector in order to raise the economy, residents' living standards, competition, and efficiency. Through the creation of policies and institutional infrastructure, the general government, and in particular the Ministry of Finance, would foster an environment that would facilitate the growth of small businesses in the Islamic banking sub-segment. The objective of the study were to find out the Influence of Islamic Banking in Small Business Performance in Hargeisa, primary data was collected from of small size business traders and three commercial banks, questionnaire used as a tool of data collection and Statistical Package for Social Sciences(SPSS) used in data analysis. And also frequency/percentage, regression and Coefficients used as presented data. The sample of the study was 129 respondents. Findings were revealed that there is a strong positive relationship between Islamic Banking and Small Business Performance; R indicates the correlation between Islamic Banking and Small Business Performance.  $R = .889$  indicates that there is high positive correlation between Islamic Banks Products and Small Business. This means that Islamic Banks tend to increase when the status three variables (Financial, Satisfaction issue, and Performance) improves. The study's overall finding indicates that businesses in Somalia, particularly in Hargeisa, have an increasing need for Islamic banking products because doing so gives them a chance to expand their customer base for their goods and services and gives them a better way to grow.

**Keywords:** Islamic Banking, Small Business, Interest-free, Banking Products, Financial Institutions, Small Enterprises, Sharia-Compliant.

## ÖNSÖZ

Her şeyden önce, araştırmamı başarılı bir şekilde tamamlamama yardımcı olan sayısız lütfü için Yüce Allah'a şükran ve takdirlerimi sunmak istiyorum. İkinci olarak, bu çalışma sırasında bana destek olan ve önemli tavsiyelerde bulunan araştırma danışmanım Prof. Dr. MURAT USTAOĞLU'na derin şükranlarımı iletmek istiyorum. Onun dinamizmi, vizyonu, içtenliği ve motivasyonundan büyük ölçüde ilham aldım. Onun yönetimi altında çalışmak ve öğrenim görmek büyük bir onur ve ayrıcalıktı. Onun bana verdiklerine inanılmaz derecede minnettarım.

Üçüncü olarak, çeşitli şekillerde takdir ettiğim yardımlarından dolayı İstanbul Üniversitesi'ndeki tüm hocalarıma en içten şükranlarımı sunmak istiyorum. Benzer şekilde, tüm süreç boyunca ara sıra konuştuğum Doğu Afrika Modern Mühendislik Şirketi (EAMECO) meslektaşlarıma da şükranlarımı sunmak istiyorum. Müh. Daniel Abor, taslaklarımı incelemeye zaman ayırdığı ve hataları veya eksiklikleri işaret ettiği için özel bir takdiri hak ediyor.

Dördüncüsü, anneme, babama, annem Zeynab'a ve babam Adam'a sevgileri, duaları, ilgileri ve fedakarlıklarıyla beni büyütmek ve geleceğe hazırlamak için yaptıkları her şeyden dolayı şükranlarımı sunmak istiyorum. Ayrıca yardımları ve önemli duaları için kardeşlerime de teşekkür etmek istiyorum. Tezimin tamamlanmasına kadar özveriyle çalışan arkadaşlarıma özellikle teşekkür etmek isterim.

Son olarak, doğrudan veya dolaylı olarak bana yardımcı olan herkese derin şükranlarımı sunmak istiyorum. Bu tezi doğru bir şekilde yazmak için elimden gelen tüm çabalara rağmen, herhangi bir hata tamamen benim hatamdır ve buradaki herhangi bir kişiye atfedilmemelidir.

Bahja Adam İBRAHİM

İstanbul, 2023

# İÇİNDEKİLER

|                          |      |
|--------------------------|------|
| ÖZ .....                 | ii   |
| ABSTRACT.....            | iii  |
| ÖNSÖZ.....               | iv   |
| Tablo listesi.....       | viii |
| Şekil Listesi.....       | ix   |
| KISALTMALAR LİSTESİ..... | x    |
| GİRİŞ.....               | 1    |

## BİRİNCİ BÖLÜM

### LİTERATÜR İNCELEMESİ, TEORİK ARKA PLAN

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1 Teorik İnceleme .....                                                        | 6  |
| 1.1.1 İslami Bankacılık Teorisi.....                                             | 6  |
| 1.1.2 Somali'de İslami bankacılık .....                                          | 9  |
| 1.1.3. Mikro ve Küçük İşletme .....                                              | 10 |
| 1.1.4. Mikro ve Küçük İşletmelere Yönelik Teoriler.....                          | 11 |
| 1.1.5. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler üzerindeki Bazı Zorluklar.....           | 13 |
| 1.1.6. Küçük İşletmelerin Finansal Performansında İslami Bankacılığın Rolü ..... | 14 |
| 1.2. Literatür İncelemesi.....                                                   | 15 |
| 1.2.1 Somali'deki Araştırmalar .....                                             | 15 |
| 1.2.2. Diğer Ülkelerle İlgili Araştırmalar.....                                  | 19 |
| 1.3. Teorik Çerçeve.....                                                         | 21 |
| 1.4. Çalışmanın Kavramsal Çerçevesi.....                                         | 23 |

## İKİNCİ BÖLÜM

### METODOLOJİ VE YÖNETİM

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 2.1. Araştırma Tasarımı .....       | 24 |
| 2.2. Veri kaynakları .....          | 24 |
| 2.3. Veri Toplama Prosedürü .....   | 24 |
| 2.3.1 Birincil Veriler.....         | 25 |
| 2.3.2. İkincil Veri Toplama.....    | 25 |
| 2.4. Örneklem Prosedürü.....        | 25 |
| 2.4.1. Şehir Seçimi.....            | 26 |
| 2.4.2. Örneklem Boyutu .....        | 26 |
| 2.5. Araştırma Analizi Tekniği..... | 26 |

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### VERİ ANALİZİ, SUNUMU VE YORUMLANMASI

|        |                                                                                                                                 |    |
|--------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.1.   | Araştırma Yönetim .....                                                                                                         | 28 |
|        | Çalışmanın ana soruları şunlardır:.....                                                                                         | 28 |
| 3.2.   | Katılımcıların Demografik Verileri.....                                                                                         | 28 |
| 3.2.1  | Katılımcıların Cinsiyeti.....                                                                                                   | 28 |
| 3.2.2. | Katılımcıların Yaşı.....                                                                                                        | 29 |
| 3.2.3. | Eğitim Geçmişi.....                                                                                                             | 31 |
| 3.2.4  | Katılımcıların Mevcut Meslekleri .....                                                                                          | 31 |
| 3.2.5  | Katılımcıların Yıllık Geliri.....                                                                                               | 32 |
| 3.3    | İslami Bankacılığın Finansal Performansa Etkisi.....                                                                            | 33 |
| 3.3.1  | İslami Bankacılık ve Bankacılık Türü .....                                                                                      | 33 |
| 3.3.2  | Dini İnançlara Uygun Mali Hizmetler.....                                                                                        | 33 |
| 3.3.3  | Şer'i Uyum Gereklilikleri Nedeniyle İslami Bankalardan Finansman Almada Zorluklar. ....                                         | 34 |
| 3.3.4. | Şeriat Yatırımı veya Aracı .....                                                                                                | 35 |
| 3.3.5  | İslami Bankaların Kâr ve Zarar Paylaşımı (PLS) Sözleşmeleri Finansal Performanslarını Etkiliyor .....                           | 35 |
| 3.3.6  | İslami Bankacılık Geleneksel Bankacılığa Göre Daha Fazla Mali Fayda Sunar .....                                                 | 37 |
| 3.3.7  | İslami Bankacılık Hizmetlerinden Genel Memnuniyet.....                                                                          | 37 |
| 3.4    | İslami Bankacılığın Küçük İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi.....                                                            | 39 |
| 3.4.1  | İslami Bankacılık Hizmetlerinin Ticari Finansal Performansa Etkisi var mı? .....                                                | 39 |
| 3.4.2  | Küçük Ölçekli İşletmelerde İş Planı Önemli i? .....                                                                             | 41 |
| 3.5.1  | İslami Bankacılığın İşiniz Üzerinde Olumlu Etkisi Var Mi? .....                                                                 | 41 |
| 3.6    | İslami Finans Ürünleri.....                                                                                                     | 44 |
| 3.6.2  | İslami Bankacılık Seçenekleri Hakkında Eğitim ve Bilgi Küçük İşletmeler için Faydalı Olacaktır?.....                            | 46 |
| 3.6.3. | Küçük İşletmelerin Kullanımına Sunulan İslami Bankacılık Ürünleri Uygun ve Onların İhtiyaçlarına Uygundur .....                 | 47 |
| 3.6.4  | İslami Bankacılık Ürünlerinin Mevcudiyeti, Küçük İşletmelerin Başarısı veya Başarısızlığı Üzerinde Önemli Etkiye Sahiptir?..... | 48 |
| 3.7.1  | İşletmeniz için İslami Bankacılık Hizmetlerini Kullanırken Karşılaştığınız Zorluklar veya Engeller Nelerdir? .....              | 49 |
| 3.7.2  | Ana Zorluklar veya Engeller Nedir? .....                                                                                        | 50 |
| 3.7.3. | Küçük Ölçekli İşletmenizin Başarısızlığının Nedenleri?.....                                                                     | 51 |
| 3.7.4  | İşletmenizin hem Başlangıç hem de Operasyonel Seviyesinde Kısıtlamalar ve Sorunlar Mevcuttur? .....                             | 53 |
| 3.9.   | Sorunlar ve Olası Çözümler .....                                                                                                | 56 |

|                      |           |
|----------------------|-----------|
| <b>SONUÇ.....</b>    | <b>57</b> |
| <b>KAYNAKÇA.....</b> | <b>59</b> |



## Tablo listesi

|                                                                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Tablo 1: Katılımcıların Yaşları. ....                                                                                                           | 30 |
| Tablo 2: Katılımcıların Eğitim Durumlarının Dağılımı. ....                                                                                      | 31 |
| Tablo 3: Katılımcıların Mevcut Meslekler Dağılımı. ....                                                                                         | 32 |
| Tablo 4: Katılımcıların Küçük İşletmeye Katıldıktan Sonra Yıllık Gelirlerinin Dağılımı. ....                                                    | 33 |
| Tablo 5: Dini inançlarınızla uyumlu finansal hizmetler. ....                                                                                    | 34 |
| Tablo 6: Şeriatla uyum gereklilikleri nedeniyle İslami bankalardan finansman sağlamanın zorlukları. ....                                        | 34 |
| Tablo 7: Şeriat yatırımı veya aracına yatırım yapıldı. ....                                                                                     | 35 |
| Tablo 8: İslami bankaların kar ve zarar paylaşımı (PLS) sözleşmeleri finansal performanslarını etkiliyor. ....                                  | 36 |
| Tablo 9: İslami Bankacılık geleneksel bankacılığa göre daha fazla finansal fayda sunmaktadır ....                                               | 37 |
| Tablo 10: 1'den 5'e kadar olan ölçekte İslami bankacılık hizmetlerinden genel memnuniyet; 1 hiç memnun değilim ve 5 çok memnunum. ....          | 38 |
| Tablo 11: İslami bankacılık hizmetlerinin kullanımı işletmenizin finansal performansını etkiledi. ....                                          | 40 |
| Tablo 12: Küçük ölçekli işe başladığınızda bir iş planı. ....                                                                                   | 41 |
| Tablo 13: İslami bankacılığın Küçük işletmeler üzerinde olumlu etki yarattığı alanlar. ....                                                     | 42 |
| Tablo 14: En önemli olduğunu düşündüğünüz faktörler (1'den 5'e kadar sıralayın; 1 en önemli ve 5 en az önemli olmak üzere). ....                | 43 |
| Tablo 15: İslami finans ürünleri veya Finansman Araçları. ....                                                                                  | 46 |
| Tablo 16: İslami Bankacılık seçenekleri hakkında daha fazla eğitim ve bilgi küçük işletmeler için faydalı olacaktır. ....                       | 47 |
| Tablo 17: Küçük işletmelerin kullanımına sunulan İslami bankacılık ürünleri uygun ve onların ihtiyaçlarına uygundur. ....                       | 47 |
| Tablo 18: İslami bankacılık ürünlerinin Hargaisa Somali'deki küçük işletmelerin başarısı veya başarısızlığı üzerinde önemli etkisi vardır. .... | 48 |
| Tablo 19: İşletmeniz için İslami bankacılık hizmetlerini kullanırken karşılaştığınız zorluklar veya engeller. ....                              | 49 |
| Tablo 20: Karşılaştığınız başlıca zorluklar veya engeller. ....                                                                                 | 50 |
| Tablo 21: Küçük ölçekli işletmenizin başarısızlığının ana nedenleri. ....                                                                       | 52 |
| Tablo 22: İşletmenizin hem başlangıç hem de operasyonel aşamasında aşağıdaki kısıtlamalar ve sorunlar mevcuttur. ....                           | 54 |
| Tablo 23: Model Özeti ....                                                                                                                      | 54 |
| Tablo 24: KatsayılarA. ....                                                                                                                     | 55 |

## Şekil Listesi

|                                                                                                                                             |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Şekil 1: Kavramsal Çerçeve.....                                                                                                             | 23 |
| Şekil 2: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı.....                                                                                              | 29 |
| Şekil 3: Katılımcıların yaşı.....                                                                                                           | 30 |
| Şekil 4: İslami bankaların kar ve zarar paylaşımı (PLS) sözleşmeleri finansal performanslarını etkiliyor. ....                              | 36 |
| Şekil 5: İslami bankacılık hizmetlerinden genel memnuniyet oranı. 1'den 5'e kadar bir ölçekte; 1 hiç memnun değilim ve 5 çok memnunum. .... | 38 |
| Şekil 6: İslami bankacılık hizmetlerinin kullanımı işletmenizin finansal performansını etkiledi. ...                                        | 40 |
| Şekil 7: İslami bankacılığın Küçük İşletmeler üzerinde olumlu etki yarattığı alanlar .....                                                  | 43 |
| Şekil 8: Küçük ölçekli işletmenizin başarısızlığının ana nedenleri.....                                                                     | 52 |

## KISALTMALAR LİSTESİ

|      |                                         |
|------|-----------------------------------------|
| ABD  | : Amerika Birleşik Devletleri           |
| KOBİ | : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler |
| SMB  | : Somali Merkez Bankası                 |
| YFR  | : Yıllık Faaliyet Raporu                |
| UÇK  | : Uluslararası Çalışma Konferansı       |
| DB   | : Dünya Bankası                         |
| IBS  | : İslami Bankacılık Sisteminin          |
| BAE. | : Birleşik Arap Emirlikleri             |
| DSŞ  | : Devlet Sigorta Şirketi                |
| KZP  | : Kâr ve Zarar Paylaşımı                |
| SPSS | : Sosyal Bilimler İstatistik Paketi     |

# GİRİŞ

İslami bankacılık, borç verenlerin ve borç alanların ortak mülkiyet, ortaklıklar, kiralamar ve satışlar yoluyla riskleri paylaşmalarına olanak tanıyan faizsiz bir finansal sistemdir. Faizsiz krediler, sınırlı tüketici kredileri ve kar paylaşımı İslami bankacılığın temel özellikleridir. İslami finans sistemi fikri yeni olmasa da ancak 20. yüzyılın son çeyreğinde hayata geçirildi. Müslüman müşterilerin gereksinimlerini ve isteklerini karşılayabilecek finansal kurumlara yoğun talep duyuldu ve bu da İslami Bankacılık Sisteminin (IBS) kurulmasına yol açtı. Geleneksel bankacılığın tüm temelinin, İslam hukuku (şariat) tarafından yasaklanan faize dayalı bir sistem olduğu göz önüne alındığında, Müslümanların, İslam hukukuna uygun finansal işlemler için kendilerine bir platform sağlayan bir yere ihtiyaçları oluştu. İslami finans, esas olarak temel Şariat ilkelerini (veya İslam hukukunu) desteklemek için kullanılan bir finansal hizmet veya ürüne verilen addır. Şariatın başlıca kaynakları Kur'an-ı Kerim, Hadis, Sünnet, İcma, Kıyas ve İctihad'dır (Worthington ve Gait 2008).

1970'lerde İslami bankacılık gerçeğe dönüştü ve faaliyete geçti. O zamandan bu yana küresel ölçekte istikrarlı bir şekilde genişlemeye devam ediyor. Standard Chartered Bank, Deutsche Bank, Citibank ve diğerleri gibi küresel konvansiyonel bankalar, İslami finans ürünlerini yapılandırmak için ayrı pencereler veya bölümler oluşturmuşlardır ve Müslüman müşterilerinin yanı sıra finansal araçlarla ilgilenen gayrimüslim müşterilere de İslami bankacılık hizmetleri sağlamaktadırlar. kar-zarar paylaşımı. Birleşik Krallık, Fransa, Çin, Singapur ve diğerleri gibi birçok ülke, İslami bankacılığı daha verimli hale getirmek için benzersiz düzenlemeler oluşturmuştur.(Khatakk ve Ur-Rehman 2010).

Jaffar ve Musa'ya (2013) göre dünya çapındaki İslami bankacılık ve finans sektörünün 2012 yılında 1,3 trilyon ABD dolarını aşan varlıklarının 2 trilyon ABD dolarına ulaşacağı tahmin edilmektedir. Faizsiz krediler, asgari düzeyde tüketici kredileri ve kar-zarar paylaşımı gibi kendine özgü özellikleri nedeniyle İslami bankacılık, son kırk yılda küresel bir marka, sofistike ve organize bir sektör olarak ortaya çıkmıştır. İran, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt'i kapsayan Malezya ve Orta Doğu, dünyadaki İslami bankacılık merkezlerinin çoğuna ev sahipliği yapmaktadır. İslami bankacılık, büyük ölçüde Malezya ve Körfez İşbirliği Konseyi ülkelerinde yoğunlaşmış olmasına rağmen Orta Doğu, Endonezya, Birleşik Krallık, Kuzey Afrika ve son zamanlarda bazı Sahra Altı Afrika ülkelerinde yayılmıştır (Gelbard,Hussain ve diğerleri 2014). İslami bankacılık ve finans sektörü, temel değerleri göz önüne alındığında, olumlu bir sosyal etkiye

sahip olmaya güçlü bir vurgu yapmakta ve özellikle küçük işletmelerle bağlantılı olarak kalkınma finansmanına yardımcı olmak için büyük bir potansiyele sahip geniş bir çerçeve sunmaktadır. İstikrarlı büyüme ve ürün çeşitliliği açısından küresel ölçekte inanılmaz bir başarıya imza attı.

Akhtar, Faff ve diğerlerine göre mikro ve küçük işletmeler, rekabetçi fiyatlandırmaya ve yüksek oranda yeniliğin benimsenmesine hızla tepki verme avantajına sahiptir(2011). 2009 yılında, Dünya Bankası Kalkınma Göstergesi özel sektörün üretkenlik, istihdam yaratma ve yüksek gelir yaratma konularındaki kalkınmanın itici gücü olduğunu göstermiştir. MSE'lerin genişlemesi ekonomik kalkınma ve yoksulluğun azaltılması ile bağlantılıdır. Uluslararası finansman kuruluşları ve ekonomik kalkınma, gelişmekte olan ülkelerdeki hükümetlere, gelişmekte olan ülkelerde mevcut olan yüksek düzeydeki yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olmak amacıyla, özellikle başlangıç aşamasında MSE'ler olmak üzere özel sektörün gelişimini teşvik edecek faaliyetleri artırmalarını tavsiye etti. Dünya Bankası, MSE'lerin para kazanmalarına olanak tanıyan iş fırsatları sağlayarak yoksulların sosyoekonomik durumlarını iyileştirmelerine yardımcı olabileceğine binaen, ekonomik büyümeyi artırabileceği ve yoksulluğu azaltabileceği temelinde MSE geliştirme projeleri için 10 milyar dolardan fazla finansmana izin verdi. bu dönüş onların beslenme, eğitim, daha iyi sağlık ve uygun barınma gibi sosyoekonomik faydalara erişmelerine olanak tanıyor.

Somali'nin çeşitli bölgelerindeki insanların çoğunluğu aşırı yoksulluk ve standartların altında barınma koşulları altında yaşamaya devam ediyor ve iş yapma konusunda sıklıkla zorluk çekiyorlar. Bunun nedeni, yatırılan yeterli paranın olmaması ve banka kredisi almak için yeterli güvencenin bulunmamasıdır. Bankalar genellikle kendilerisinden krediye ihtiyaç duyanlara sıkı sınırlamalar getiren politikalar uygulamaktadır. Somali'de küçük bir işletme kurmanın önündeki en büyük engeller arasında yeterli iş alanının olmaması, güvensizlik, zayıf altyapı ve krediye erişim eksikliği yer alıyor. Finansman seçeneklerinin olmaması ve ticari girişimler için yetersiz finansman - Çoğu ticari alan için yüksek kira; Bazı durumlarda, piyasanın durumuna bağlı olarak kira maliyetleri her altı ayda bir ikiye katlanacaktır. Bunun nedeni, güçlü finans kuruluşlarının piyasaları kontrol etmesi ve tam tekellere sahip olmasıdır. Ek olarak; Ülkedeki bankaların ve diğer finans kuruluşlarının katı kriterleri nedeniyle kredilerde (Murabaha/Musharaka) yüksek oranlar bulunmaktadır. Mogadişu'da Federal Hükümet tarafından verilen izinler bölge eyaletleri tarafından kabul edilmediğinden ülke genelinde faaliyet gösteren bir işletme ruhsatı almak da zordur (Farah 2017).

Gelişmekte olan ülkelerin çoğunluğu küçük işletmelerin gelir elde etme, iş yaratma ve yoksulluğu azaltmadaki önemini vurguladı. MSE, gelişmekte olan ülkelerin çoğunda kent sakinleri için önemli bir gelir ve istihdam kaynağıdır. Örneğin, bu endüstri Kuzey Afrika'nın yaklaşık %48'ini, Latin Amerika'nın %51'ini, Asya'nın %65'ini ve Sahraaltı Afrika'nın %72'sini desteklemektedir. Ayrıca, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki işgücünün %6,2'si, Japonya'daki %67'si, Çin'deki %22,3'ü ve Hindistan'daki %80'i, Avrupa ülkelerinde yüzde 67 ila 70'i mikro ve küçük işletmeler tarafından istihdam edilmektedir (Uluslararası Çalışma Konferansı 2002).

Dolayısıyla istihdamın ve ekonomik büyümenin ana itici güçleri mikro ve küçük şirketlerdir; bu işletmeler düzenleyici kısıtlamalar, eğitim eksikliği, finansman ve kredi eksikliği, zayıf üretim süreçleri ve kaynak kullanılabilirliği kısıtlamaları, bilgi eksikliği, pazarla bağlantı eksikliği vb. gibi bir dizi zorlukla karşı karşıyadır. Bu sorunlar küçük işletmelerin istihdama ve sosyoekonomik büyümeye katkıda bulunma yeteneğini ciddi şekilde sınırlamaktadır. Ekonomik büyüme açısından potansiyel önemine rağmen, birçok sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkede küçük işletmelerin, girişimcilik yaşam döngüsünün erken ve orta aşamalarında dış finansman elde etmede zorluk çektiği yaygın olarak kabul edilmektedir. Tarihsel veriler, beş firmadan üçünün faaliyete geçtikleri ilk birkaç ay içinde ortadan kaybolduğunu ve devam eden girişimlerin %80'inin ilk beş yıl içinde başarısız olduğunu göstermektedir (Yıllık Faaliyet Raporu 2015).

Gelişmekte olan ülkelerdeki küçük işletmeler, tam potansiyellerini kullanabilmek için gereken finansmandan yoksundur. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde küçük işletmelerin dış finansmanı yönetmede karşılaştıkları zorluklar bazı ampirik araştırmalara konu olmuştur. Bu zorluklardan bazıları teminatın durumuna, hukuki durumuna, işlem maliyetlerine, bilgi ve belgelere, mali geçmişine, işin türü ve kalibresine, finansman yöntemi ve olanaklarına bağlıdır (Hashim 1999).

Ayrıca, Küçük işletmeler, yatırımcılara geri dönüşünün uzun zaman aldığı, yüksek riskli girişimler olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca, cazipliğin eksikliği ve nakit akışlarının öngörülemezliği nedeniyle dış finansman elde etmekte zorluk çekiyorlar (Jang, Douglas ve diğerleri. 2018). Bu kısıtlamalar nedeniyle, perakende yatırımcılar da dahil olmak üzere resmi yatırımcıların çoğunluğu, melek yatırımcılar ve sofistike yatırımcılar, tohum öncesi düzeyde uygun yatırımlar yapmakta tereddüt ediyorlar ve bunun yerine, test edilmiş bir iş stratejisine sahip sonraki aşamadaki işletmelere odaklanıyorlar.

Gelişmekte olan birçok ülke gibi Somali de, artan gelir eşitsizliği, artan yoksulluk, yüksek işsizlik, konut sıkıntısı, yetersiz kişisel sosyal hizmetler, gecekondu mahallelerinin genişlemesi ve plansız alanlar dahil olmak üzere bir dizi sosyoekonomik zorlukla uğraşmaktadır. Somali aşırı ve yaygın bir yoksullukla karşı karşıya. Kişi başına düşen GSYİH'nın 2021'de 502 dolara ulaşması bekleniyor; 2019'da nüfusun yaklaşık %69'u yoksulluk içinde yaşıyor. Kuraklığın kötüleşen etkileri nedeniyle nüfusun neredeyse %50'sinin gıda sıkıntısı yaşadığı düşünülüyor. Kırsal kesimdeki haneler yiyecek ve diğer ihtiyaçları şehirlerde ararken Temmuz 2022'nin sonunda bile bir milyon insan evini terk etmişti. Genel olarak artan kırılganlık ve yoksulluğun, ülke içinde yerinden edilmiş kişilerin sayısının artmasından kaynaklı olacağı öngörülmektedir (FSB 2022).

Bu araştırmanın temel amacı Somali'de İslami bankacılığın küçük işletme performansı üzerindeki etkisini araştırmaktır. Ülkedeki tüm ticari bankaların ve küçük işletmelerin değerlendirilmesi yararlı sonuçlar sağlasa da araştırma, Hargeisa şehrinde iki ticari banka ve küçük işletme sektörü üzerine yapılan bir çalışma örneğini alarak Somali'deki küçük işletme performansında İslami bankacılığın etkisi ile sınırlıdır. .

Bu araştırmanın temel amacı Somali'de İslami Bankacılığın Küçük İşletme Performansı üzerindeki etkisini araştırmaktır. Çalışma, özellikle aşağıdaki hedeflere ulaşmayı amaçlamaktadır:

- İslami bankacılık finansmanının Somali'deki küçük ölçekli işletmeleri etkileyip etkilemediğini değerlendirmek.
- Finans seçeneklerinin küçük ölçekli işletmeleri etkileyip etkilemediğini görmek.
- Somali'deki küçük ölçekli işletmelerin başarısızlık nedenlerini belirlemek.

Çalışma, İslami bankacılık ürünlerinin küçük işletme performansını etkileme düzeyini ve ayrıca küçük işletmelerin ekonomik kalkınmaya katılımını, yoksulluğun azaltılmasını ve bunların kısıtlamalarını değerlendirmek için aşağıdaki temel araştırma sorusunu ele almaya çalışmıştır.

- İslami bankacılık finansmanı Somali'deki küçük ölçekli işletme performansını nasıl etkiliyor?
- Finansman seçenekleri Küçük Ölçekli işletmeyi nasıl etkiliyor?
- Somali'deki küçük ölçekli işletmelerin başarısızlığının nedenleri nelerdir?

İşsizliğin ve yoksulluğun azaltılması için küçük işletme sektörlerine yeterince önem verilmesi kaçınılmazdır. Sonuç olarak, mikro ve küçük işletmelerin büyümesi işsizliğin azaltılmasına, sektörde çalışanların gelirinin artırılmasına ve gelir eşitsizliği sorununun çözülmesine yardımcı

olabilir. Bu nedenle, yoksulluğun azaltılmasına ilişkin yeni milenyum kalkınma hedeflerini gerçekleştirmek için gelişmekte olan ülkeler mikro ve küçük işletmelere özel önem vermişlerdir.

Araştırmanın sonuçları genel olarak haklarından mahrum kalan Somali toplumuna ve küçük işletme camiasına yardımcı olacak. İlgili politika yapıcılarının da gerekli ve çözüm odaklı, aslında tüm vatandaşların yararına olacak politikaları oluşturmaları yararlı olacaktır.

Ayrıca, bu çalışma hem mevcut hem de yeni yatırımcılara tavsiyelerde bulunarak onları ekonomiyi, vatandaşların yaşam standartlarını, rekabeti ve verimliliği artırmak için bu keşfedilmemiş alana odaklanmaya teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Genel hükümet ve özellikle Maliye Bakanlığı, politikaların ve kurumsal altyapının tasarlanması yoluyla İslami bankacılık alt segmentinin gelişimini desteklemek için uygun bir ortam yaratacaktır. Bu çalışmanın sonuçları, İslami bankacılık ilkelerinin birçok kısmı hakkında daha ileri niceliksel araştırmalar için bir kaynak görevi görecektir ve araştırmacıların bu ilkelere ilişkin yeni keşfettikleri anlayışla bilgilendirilecektir.

Bu çalışma beş ana bölüme veya bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde çalışmanın tarihçesi, problem cümlesi, amacı, önemi ve araştırma soruları dahil olmak üzere giriş kısmı yer almaktadır. İkinci bölümde İslami bankacılığa ilişkin teorik ve ampirik literatür ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde araştırma tasarımı, örnekleme stratejisi, veri toplama yöntemi, veri toplama araçları, veri analiz yöntemi ve diğer faktörler de dahil olmak üzere araştırma metodolojisi tartışılmaktadır. Araştırmanın dördüncü bölümünde nicel ve nitel verilerin sonuçları ve analizi sunulmaktadır. Son olarak beşinci bölümde özet, sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

## **BİRİNCİ BÖLÜM**

### **LİTERATÜR İNCELEMESİ, TEORİK ARKA PLAN**

İslami bankacılığın küçük işletme performansındaki önemi bu bölümde yazarlar ve uzmanların kavramları, fikirleri, teorileri ve görüşlerinin yanı sıra teorik bakış açıları aracılığıyla vurgulanmaktadır. Ayrıca internet, ders kitapları, akademik yayınlar ve makaleler aracılığıyla toplanan ikincil bilgilerin birbiriyle ilişkilendirildiği çalışmalar da tartışılmıştır.

#### **1.1 Teorik İnceleme**

##### **1.1.1 İslami Bankacılık Teorisi**

Şeriat uyumlu bankacılık veya faizsiz bankacılık olarak da bilinen İslami bankacılığın kökleri, İslam hukukundan veya Şeriat'tan türetilen İslami finans ilkelerine dayanmaktadır. Şeriat, İslam'ın kutsal kitabı olan Kur'an'ın öğretilerine ve Hadislere, Hz. Muhammed'in söz ve eylemlerine dayanan yasal çerçevedir (Abdullah 1966). İslami bankacılık kavramının kökeni, 7. yüzyılda Müslümanlar arasında etik ve adil finansal anlaşmaları vurgulayan Hz. Muhammed'in zamanına kadar uzanabilir. Ancak bugün bildiğimiz şekliyle modern İslami bankacılık, 20. yüzyılın ortalarında İslami finans ilkelerinin yeniden canlandırılması ve uzmanlaşmış İslami finans kurumlarının kurulmasıyla ortaya çıktı (Wilson 2010).

Modern İslami bankacılık tarihindeki ilk dikkate değer adımlardan biri, 1963 yılında Mısır'da, İslam hukukuna uygun olarak kar paylaşımı ve yatırım esaslarına göre faaliyet gösteren Mit Ghamr Tasarruf Bankası'nın kurulmasıydı. Bu, resmi İslami bankacılık sisteminin başlangıcı oldu ve bunu, Müslüman ülkelerde Şeriat ilkelerine dayalı olarak ekonomik kalkınma için fon sağlayan çok taraflı bir finans kurumu olan İslam Kalkınma Bankası'nın 1975 yılında kurulması izledi (Kamali 1985). İslami bankacılık tarihindeki bir diğer önemli gelişme ise 1975 yılında dünyanın ilk İslami bankası olarak kabul edilen Dubai İslam Bankası'nın (DIB) kurulmasıdır. DIB, modern İslami bankacılık uygulamalarının temeli haline gelen Muşaraka (ortaklık), Mudaraba (kar paylaşımı) ve Murabaha (malîyet artı finansman) dahil olmak üzere çeşitli İslami finansal ürün ve hizmetleri tanıttı (Siddiqi 1983).

O tarihten bu yana İslami bankacılık sektörü, çok sayıda İslami finans kurumunun kurulması ve İslami yatırım fonları, Tekafül (İslami sigorta), Sukuk (İslami tahviller) dahil olmak üzere çok çeşitli Şeriat uyumlu ürün ve hizmetlerin yanı sıra İslami mikrofinansın geliştirilmesiyle önemli ölçüde büyüdü. Malezya, Suudi Arabistan, BAE, Katar ve Kuveyt gibi önemli Müslüman nüfusa sahip birçok ülke de İslami bankacılık ve finansı yönetmek için düzenleyici çerçeveler oluşturmuştur (Usmani 1998).

Aralarında Şeyh Taqî Usmani, Dr. Muhammad Nejatullah Siddiqi ve Dr. Abbas Mirakhor'un da bulunduğu birçok akademisyen ve ekonomist, İslami bankacılığın teorik ve pratik gelişimine katkıda bulunmuştur. Yazıları ve araştırmaları İslami finans için entelektüel temeli sağlamış ve modern İslami bankacılığın ilkelerini ve uygulamalarını şekillendirmeye yardımcı olmuştur (Mohieldin 2017).

Chapra (1992), İslami bankacılığın faizin kaldırılmasından daha fazlasını içerdiği fikrine yönelik ikna edici bir argüman sunmuştur. İslami bankaların doğası, felsefesi ve çalışma yöntemleri açısından normal bankalardan benzersiz özelliklere sahip olduğunu tasavvur etti. Ayrıca İslami bankaların kamu fonlarıyla ilgilenmeleri nedeniyle bireysel veya grup çıkarlarının ötesinde genel refaha hizmet etmelerinin esas olduğunu düşünüyordu. Ya da başka bir deyişle, kâr elde etmenin önüne toplumun refahını koymalıları daha uygun olmalıydı. İslami bankaları, müşterilerine geniş bir hizmet yelpazesi sunacak ticari ve ticari bankalar, yatırım ortaklıkları ve yatırım yönetimi firmalarının bir birleşimi olarak tasavvur etti. Teminat koltuk değneklerine ve riske katılmamaya büyük ölçüde güvenen geleneksel bankaların aksine, İslami bankalar, özellikle özsermaye odaklı finans için proje değerlendirmesine büyük ölçüde güvenmek zorunda kalacaklardı.

Yukarıdaki açıklamadan İslami bankacılığın üç ayırt edici özelliğe sahip olduğu açıktır: (a) faizsizdir; (b) çok amaçlıdır ve yalnızca iş amaçlı değildir; ve (c) ağırlıklı olarak eşitliğe odaklanmıştır. Her ne kadar uygun faizsiz araçların bulunmadığına ilişkin endişeler dile getirilmiş olsa da, literatürde operasyonların faizsiz doğasına yönelik neredeyse hiçbir ciddi eleştiri yoktur çünkü bu varsayılmaktadır. Neredeyse herkes İslami bankaların faiz almadan da iyi işleyebileceği konusunda hemfikirdir. Iqbal ve Mirakhor (2017) analizi, İslami bankacılığın verimli kaynak tahsisıyla sonuçlanabilecek sağlam bir kavram olduğu sonucuna varmıştır. Geleneksel emsalleriyle karşılaştırıldığında, İslami sistem altında faaliyet gösteren bankaların likidite ve borç ödeme gücü sorunları yaşama olasılıkları daha azdır. İslami bankacılık işleminin karmaşık ve ticari olmayan doğası, aşılmaz engeller oluşturacak gibi görünmüyor. Artık faize izin verilmediğinden

İslami bankalar, onları ticari bankacılığın geleneksel parametrelerinin ötesinde çalışmaya zorlayan ikame araçlar aramaya mecbur kalıyor. Bu prosedürlerle ölçek ekonomileri üretilebilir. Bununla birlikte, İslami bankacılığın esnekliğinin, özellikle bu kadar geniş bir yelpazedeki karmaşık işlemlerin üstesinden gelmek için gereken beceriler ışığında, önemli pratik zorluklar teşkil ettiği açıktır (Zubair ve Abbas 1987).

Jamal (2018) da Mudaraba'yı İslami bankacılığın temel taşı olarak adlandırmıştır ancak onun Mudaraba anlayışı geleneksel olandan çok farklıydı çünkü girişimcilik de dahil olmak üzere emek ve sermayenin çıktıya eşit katkıda bulunduğunu, dolayısıyla kayıpları ve karları paylaştığını düşünüyordu. Bu, fiilen, kâr veya zararın, duruma göre, sermaye sahipleri ile şirket arasında yüzde elli yüzde elli oranında paylaştırıldığı anlamına gelir ki bu, Şeriat kanunlarına göre yasaktır. Birincisi, talep üzerine geri ödenebilecek bir cari mevduat görünümündeydi, ancak mevduat sahipleri faiz almayacağı için para bunun yerine sosyal yardım projeleri için kullanılacaktı. İkincisi, vadeli mevduatlarla karşılaştırılabilir nitelikteydi ve mevduat sahiplerine, mevduatlarının boyutuna ve uzunluğuna göre yıl sonunda kârdan bir pay veriyordu. Herhangi bir zararı karşılamak için bir Rezerv Fonu kurulmasını önerdi, hiçbir mevduat sahibinin zarar etmeyeceğini garanti etti ve Rezerv Fonu'nun veya bankanın yatırımcılarının tüm kayıpları karşılayacağını öngördü.

Özellikle Mudaraba modeli, İslami bankacılığın özsermaye odaklı işlemlere verdiği önem nedeniyle eleştirilere hedef oluyor. Belirsiz karları önceden belirlenmiş faizle takas etmenin, bir işlemi İslami yapmak için yeterli olmadığı, kazançların aşırı olması durumunda faiz kadar sömürücü olabileceği ileri sürülmüştür. Ayrıca Naqvi'nin vurguladığı husus, İslami Mudaraba kurumunun dokunulmaz olmadığıdır. Naqvi, Mudaraba'nın Kur'an'a veya hadise dayanmadığını, İslam'ın gelişinden önce Araplara özgü bir uygulama olduğunu ileri sürer. Mudaraba'nın tarihsel olarak, kaynakları olan yaşlı, kadın ve çocuk tüccarların, kayıpların tüm maliyetini üstlenirken kazançlarından bir pay karşılığında tüccarları kullanmalarına izin vermesi nedeniyle kutsallıktan yoksun olduğunu ileri sürmektedir (Nazif ve Soylu 2012). Ancak son zamanlarda Mudaraba ve Muşaraka sözleşmelerinde vekalet konusu Abdus Samad gibi alimler tarafından gündeme getirilmiştir. Bir şirket, sahibi veya finansörü yerine dışarıdan kişiler tarafından yönetildiğinde, hissedarlar arasında bir çıkar çatışması ortaya çıkabilir. Yönetim, mal sahibinin temsilcisi olarak hareket eder. Fayda arttıkça yöneticilerin öncelikleri hissedarların veya işletme sahiplerinin servetinden kendi faydalarını maksimuma çıkarmaya kayacaktır. Maaşlarını, sosyal haklarını ve diğer avantajlarını iyileştirmeye yönelik bir teşvikleri vardır; bu da, hissedarların kar marjlarını

artırmak gibi, kendi çıkarlarını işin çıkarlarına göre önceliklendirirlerse çıkar çatışmasına yol açabilir. Herhangi bir şirkette bu anlaşmazlık en yaygın sorundur.

Yaygın uygulamasının bir sonucu olarak Mudaraba ve Muşaraka ile ilişkisinin anlaşılması önemlidir. Muşaraka yöntemi, iki veya daha fazla tarafın dahil olduğu ve İslami bir bankanın önemli bir hisseye veya ortağa sahip olduğu, ortak girişim kar paylaşımı şirketini finanse etmek için kullanılır. Banka, işi yönetmek ve Muşaraka'ya uygun olarak günlük seçimler yapmak için diğer ortağa bağımlıdır. Banka, işi denetlemek için dışarıdan denetçiler ve uzmanlar kiralayabilse de, bu tür faaliyetler daha pahalı olacaktır. Dolayısıyla, bu yöneticilerin işletme sahibinin zararına kendi faydalarını artırma motivasyonu olsa bile, banka işleri yürütmek için yine de onlara veya diğer ortaklara güvenmek zorunda kalacaktır (Samad, D. Gardner ve ark. 2005).

### **1.1.2 Somali'de İslami bankacılık**

1991'de Somali'nin merkezi hükümetinin çöküşünden sonra, resmi finans kurumları ve ticari bankacılık sektörü ülkede yok oldu. Somali Merkez Bankası, Devlet Sigorta Şirketi, Somali Kalkınma Bankası ve Ticaret ve Tasarruf Bankası, iç savaş başlamadan önce ülkenin dört resmi ve güçlü finans kurumu arasındaydı (Mohamed 2019).

Özel sektöre ait finans kurumları, merkezi hükümetin düşmesiyle faaliyet göstermeye ve temel finansal hizmetleri sağlamaya başladı. Kredi ve mevduat seçenekleri sunan finansal araçlara (İslami bankacılık) geçmeden önce para transferleriyle başladılar. Güçlü bir resmi bankacılık sektörünün olmayışı, vasıflı işgücü eksikliği, iç savaşın getirdiği güvensizlik sorunu ve sallantılı düzenleyici ortam ve menkul kıymet alışverişi gibi çok sayıda engele rağmen Somali Merkez Bankası, bu sorunu çözmek için önemli çabalar sarf ediyor. ulusal finansı geliştirin(Mohamed 2019). Somali Merkez Bankası, 11 para transferi firmasına (MTB) ve yaklaşık 10 ticari bankaya (CBS) lisans verdi. IMF'ye göre Eylül 2017 sonu itibarıyla ticari bankaların toplam varlıkları ve özel sektöre verdikleri krediler GSYİH'nın sırasıyla yaklaşık yüzde 4'ü ve yüzde 1,3'ü kadardı. Buna rağmen bankaların aktifleri 2015'ten bu yana büyümeye devam ediyor ve aktifleştirmeleri genel olarak hâlâ yeterli durumda. Kredi/mevduat oranı Eylül 2016'da yüzde 33,3'ten yüzde 40,1'e yükselirken, özel sektöre kullanılan kredi miktarı da bir önceki yıl toplam aktiflere oranı olarak yüzde 24,8'den yüzde 31,2'ye yükseldi.

Somali'de faaliyet gösteren tüm bankalar ve finans kurumları, operasyonlarının her alanında İslami finans sistemine uymaktadır. Dahabshiil Bank, Somali'de faaliyet gösteren en büyük İslami

bankalardan biri ve Micro-Dahab adında bir yan finans kuruluşuna sahip. Micro-Dahab, 2012 yılında kurulan ve 2014 yılında faaliyete geçen, mevduat kabul etmeyen bir mikrofinans limited şirketidir. Güney Orta Somali'den Somaliland ve Puntland 2017 Dahabshiil'e kadar Somali bölgelerinde faaliyet göstermektedir. Micro-Dahab MFI için 1 milyon dolarlık AB ve AECF finansmanının tümü, küçük işletme yatırımlarına finansman sağlamak ve onlara finansal ve teknik desteğe erişim sağlamak için kullanılacaktır(Hassan 2021).

### 1.1.3. Mikro ve Küçük İşletme

Farklı ülkelerde mikro ve küçük işletmeler farklı şekilde kategorize edilip tanımlanmakta olup evrensel olarak kabul edilen bir tanım bulunmamaktadır(Urgessa 2020). Bunun nedeni, işletmeleri orta, mikro ve küçük olarak sınıflandırmak için kullanılan süreç ve tekniklerin ülkeden ülkeye ve bölgeden bölgeye farklılık göstermesidir. Küçük işletmenin kabul edilmiş bir tanımı olmadığından böyle bir sorunla karşılaşılmaktadır. Hükümetlerin çoğunluğunun bu tür tanımları ve sınıflandırmaları geliştirme motivasyonunun öncelikle operasyonel ve tanıtım amaçlı olmasına rağmen, açık, uluslararası kabul görmüş bir tanımın bulunmamasının MSE'lerin sayısına bakmayı ve bunları belirlemeye çalışmayı ve ülkeler arasındaki etkilerini değerlendirmeyi son derece zorlaştırdığı iddiası mevcuttur. Küçük işletmeler, bir ülkenin sınırları içerisinde faaliyet gösteren diğer ekonomik kuruluşlardan çeşitli kriterler kullanılarak ayrılmaktadır.

Kolstee ve Helmsing'e (1993) göre, tanımlarda kullanılan ana faktörler aşağıdakilerin farklı varyasyonlarını içerir: genel karlılık, satış değeri, göreceli konum, ilk yatırım maliyeti, çalışan sayısı ve iş türleri. Örneğin, Avrupa Komisyonu bir işletmenin mikro mu yoksa küçük mü olduğunu değerlendirmek için üç kriter kullandı; bunlar personel sayısı, yıllık ciro ve yıllık mali tablodur. Avrupa Komisyonu'na göre mikro ve küçük işletmeler, 10'dan az çalışanı olan ve yıllık satış veya mali beyanlarının toplamı iki milyon Euro'dan az olan işletmelerdir. Mikro ve küçük işletmeler, 50'den az kişiyi istihdam eden ve yıllık satış veya bilanço toplamı on milyon Euro'dan az olan işletmeler olarak tanımlanmaktadır (Kushnir ve diğerleri, 2010). Gana'da küçük işletmeler çeşitli kriterler kullanılarak tanımlanır. Şirketteki en önemli unsurlardan biri çalışan sayısı ve sabit kıymetlerdir. Gana'da yapılan bir araştırmaya göre, oradaki küçük ölçekli işletmelerin 10'dan az çalışanı var ve sabit varlıkları 10 milyon doların altında.

Ronge, Lydia ve ark. (2002)'a göre, Kenya'da 1-50 kişiyi istihdam eden MSE'ler (mahsul üretimi, hayvancılık, balıkçılık, avcılık, hasat ve ormancılık dışında) birincil olmayan işletmeler olarak sınıflandırılmıştır. MSE'nin 1999 ulusal temel araştırmasına göre, mikro işletmeler on veya daha az çalışanı istihdam ederken, küçük ölçekli işletmeler 11-50 çalışanı istihdam etmektedir. Yukarıda adı geçen akademisyenlere göre MSE kelimesi hem resmi hem de resmi olmayan mikro ve küçük şirketleri ifade etmektedir. Ayrıca, Mikro ve Küçük İşletmelerde MSE'leri tanımlamak için kayıt dışı ekonomi düzeyi ve çalışan sayısının muhtemelen daha yaygın ve yaygın olarak kabul edilen iki teknik olduğunu vurgulamışlardır.

#### **1.1.4. Mikro ve Küçük İşletmelere Yönelik Teoriler**

Stiglitz ve Andrew (1981) tarafından hazırlanan Kredi Derecelendirme Teorisi, finansman boşluğu analizine odaklanan en önemli fikirlerden biridir ve bilgi asimetrisinin ve aracı zorluklarının küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'ler) finansmana sınırlı erişiminin ana nedenleri olduğunu öne sürmektedir. Teori, faiz oranlarının değişmesine izin verildiğinde bile borç verenlerin borçlulara kredi arzını kısıtladığı kredi tayınlaması olgusunu açıklamaya çalışıyor. Modellerinin temel anlayışı, bilgi asimetrisinin varlığında borç verenlerin yüksek kaliteli ve düşük kaliteli borç alanlar arasında mükemmel bir ayrım yapamamasıdır. Bu bilgi asimetrisi, borç alanların genellikle kendi kredi itibarları hakkında borç verenlerden daha fazla bilgiye sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Sonuç olarak kredi verenler, kredi başvurusunda bulunan borçlu havuzunun daha yüksek riskli kişilere yöneldiği ek teminat sorunuyla karşı karşıya kalıyor. Ek teminat sorununu çözmek için borç verenler, mevcut faiz oranlarında talep edilenden daha az borç vererek krediyi paylaşdırmayı seçebilirler. Borç verenler, krediyi karneye bağlayarak yüksek riskli borçlulara olan risklerini azaltabilir ve kendilerini potansiyel temerrütlerden koruyabilirler. Bu bağlamda kredi tayınlaması, borç verenler için eksik bilginin olumsuz etkilerini hafifletecek bir mekanizma görevi görür.

Stiglitz ve Andrew'un modeli aynı zamanda borç verenlerin, borç verenlerin davranışlarını etkin bir şekilde izleyemediğine inandıkları için aşırı risk üstlenmeleri durumunda ortaya çıkan ahlaki tehlikenin rolünü de dikkate alıyor. Ahlaki tehlikenin mevcut olması durumunda, borç verenler, borçluların aşırı riskli faaliyetlere girişme şansını azaltmak için krediyi daha da tayımlayabilir.

Borç verenlerin kredi tayınlama kararı, borçlular hakkında bilgi edinme ve değerlendirme maliyetleri, mevcut teminat veya garantilerin düzeyi ve yüksek kaliteli borçlulara borç vermenin potansiyel faydaları dahil olmak üzere çeşitli faktörlerden etkilenir. Model, kredi tayınlamasının, bilginin eksik olduğu ve borç verenlerin karşı teminat ve ahlaki tehlike sorunlarına stratejik olarak yanıt verdiği durumlarda bir denge sonucu olarak ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Kredi Derecelendirme Teorisi finansal ekonomi alanında etkili olmuş ve kredi piyasalarında bilginin rolü üzerine daha fazla araştırma yapılmasını teşvik etmiştir. Borç verme kararlarındaki karmaşıklığın ve kredi tahsisi, ekonomik verimlilik ve büyümeye ilişkin eksik bilgilerin potansiyel sonuçlarının daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunmuştur. Vekalet sorunları, yönetimin (temsilcilerin) ve hissedarların (kurumun sahiplerinin) çıkarları arasındaki çıkar çatışmalarıdır. Yalnızca küçük ve orta ölçekli işletmelerin, gerçek mali yapılarını, bir yatırım projesinin gerçek gücünü ve borçlarını geri ödeme konusundaki gerçek niyetlerini bilmelerine olanak tanıyan üstün özel bilgilere (asimetrik bilgi) erişime sahip olduğunu ileri sürdüler. Banka yöneticisi bu nedenle ahlaki tehlike ve ek teminat riski altında faaliyet gösterir ve asimetrik bilgiyle karar verir.

Asimetrik bilgi ve kredi tayınlaması bağlamında, çeşitli finansman kaynakları arasındaki karara ilişkin bir açıklama sağlanmıştır. Asimetrik bilgi, risk-getiri dağılımını değiştirerek kredi tayınlama koşulları yaratabilir. Bu durum bankaları yatırımlar için para tutmaya itmekte ve sermaye talebi ile arzı arasında bir farklılık yaratmaktadır (Marco ve Giovanni 2006).

Belas ve Sopkova'ya (2016) göre bilgi asimetrisi özellikle yeni ve teknolojiye dayalı tekliflerde belirgindir. İlk başlarda bilginin kıt olduğunu, bazen şeffaf olmadığını ve çoğu zaman bilgiye dayalı olduğunu ve kurucu girişimciye ait olduğunu iddia ederler. Girişimciler, özellikle sanayi ve teknolojiye dayalı işletmelerde, potansiyele ilişkin tüm ilgili ayrıntıları sağlamakta bunu yapmanın başkalarının faydalanmasını kolaylaştıracağı endişesiyle tereddüt edebilirler. Genç işletme sahipleri ve ayrıcalıklı olmayan topluluklardan gelenler, koruma eksikliği nedeniyle ek sorunlarla karşılaşacak küçük ve orta ölçekli işletmelere iki örnektir.

Firma Büyüme Teorisi Firma büyüme teorisine göre, MSE'lerin ortadan kalkması ve yerini çağdaş büyük ölçekli sanayinin alması daha olasıdır. Bununla birlikte, MSE'lerin genellikle büyük işletmelerle doğrudan rekabet etmemesi nedeniyle bu teorinin yanlış olduğu gösterilmiştir; daha ziyade, Maldonado (2010) tarafından "eksik orta" olarak bilinen bir fenomen olan, çok uluslu şirketlerle bir arada var olan küçük ve mikro işletmeler olmaya devam ediyorlar.

Çok uluslu firmalar için harcamalarının çok yüksek olacağı bölgelere veya gelir sınıflarına dağıtım, bu nişlerin var olduğu en belirgin faaliyettir. Ancak Liedholm, McPherson ve ark. (1994), kişi başına düşen toplam gelir arttıkça, MSE'lerin daha büyük bölgelerde yerleşik, daha modern ürünler üreten daha büyük firmalara doğru sistematik bir evrim modeli olduğu sonucuna varmıştır. Bu, gelişmekte olan ülkelerdeki mikro işletmelerin makro analizlerine ilişkin bir literatür taramasına dayanır.

Bununla birlikte, bu bakış açısının karşıtları, MSE geliştirme analizlerinin, MSE'lerin etkinliğindeki farklılıkları, MSE'lerin toplum üzerindeki etki türünü, küçük ve büyük işletmeler arasındaki bağlantıları, kadın girişimcilerin değişen rollerini, kadın girişimcilik düzeyindeki farklılıkları hesaba katması gerektiğini ileri sürmektedir. işgücündeki eğitim ve diğer sosyo-ekonomik farklılıklar (Murine 2012).

En büyük saldırı, yeni sermaye yatırımcılarının devreye girmesidir. Ou ve Haynes'in 2006 yılındaki ampirik araştırmalarına göre POT'un MSE'lerin finansal operasyonlarını anlamak için kullanılabileceği sonucuna varılmıştır. Bu çalışmalar, küçük işletmelerin yalnızca çok küçük bir yüzdesinin operasyonları ve genişlemeyi finanse etmek için dış sermayeyi kullandığını vurgulamaktadır; bunun yerine küçük firmalar çoğunlukla iç mali kaynaklara ve dış borçlanmaya güveniyorlar. Bir dizi araştırmaya göre, şirketler katı bir hiyerarşi düzeni izliyor ve öz sermaye dışında yükselmeyi nadiren düşünüyorlar (Howorth, 2001).

#### **1.1.5. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler üzerindeki Bazı Zorluklar**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonominin büyümesi açısından hayati öneme sahip olduğu inkar edilemez. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin başarısızlık oranı ise hem gelişmekte olan hem de gelişmiş ülkeler için endişe vericidir. Çeşitli araştırmalara göre Maow (2021) Küçük ve orta ölçekli işletme sahipleri, değişen ekonomiler, geniş teknoloji yelpazesi, bilgi eksikliği ve kaynak eksikliği ile ilgili zorluklarla karşılaşmaktadır (Gummesson 1994). Küçük ve orta ölçekli işletmeler ekonominin genişlemesinde, gelişmesinde ve istihdam yaratılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin küresel ekonomide başarılı olabilmesi için hassas yönetim şarttır. Girişimcilikteki başarı öyküleri, yoksulluk seviyelerinin nasıl azaltılabileceğini ve dünya çapında gelişmekte olan ekonomilerde insanların yaşamlarının nasıl iyileştirebileceğini gösterecektir.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin, dünya çapında rekabet edebilmeleri ve hızlı bir şekilde büyüebilmeleri için bunalımlı durumlarını atlatıp daha yetkin bir seviyeye ulaşabilmeleri için yönetsel yeteneğe ihtiyaçları vardır. Araştırmalara göre, küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılaştıkları diğer sorunlar arasında siyasi öngörülemezlik altyapı ve entelektüel sermaye eksikliği, otorite korkusu ve hükümet polisinin etkisizliği yer almaktadır. (Khalique, Nassir Shaari ve ark. 2011).

#### **1.1.6. Küçük İşletmelerin Finansal Performansında İslami Bankacılığın Rolü**

Susan'a (2014) göre performansın finansal ölçümleri, bir şirketin bağımsız olarak değerlendirilip doğrulanabilen faaliyetlerinin sonuçlarıdır. İşletmelerin büyüme, gelişme ve başarısının belirlenmesinde finansal sistemler büyük önem taşımaktadır. Finansal kuruluşlar, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'ler) çoğunluğu tarafından, finansal açıdan performans göstermelerine ve büyümelerine yardımcı olmaları olarak görülür. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin performansı büyük olasılıkla finansmandan ve Nijerya'daki İslami bankacılığın finansal sonuçlarının incelenmesinden önemli ölçüde etkilenebilir. Bu çalışmada Nijerya'da faaliyet gösterme lisansına sahip tek İslami bankanın iki yıl (2013-2014) boyunca mali performansı incelendi. Kaldıraçtan yararlanarak ve bankalarını genişleterek banka yöneticileri, bankanın finansal performansını artırmak amacıyla harekete geçme konusunda daha iyi bir konuma sahip olurlar (Lamadi ve Yahaya 2015).

Osoro'ya (2013) göre, mikrofinans kurumlarının Kenya'daki küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyümesi üzerindeki işlevi üzerine yaptıkları araştırmaya göre, banka finansmanı küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir: Kisii İlçesindeki mikrofinans kurumlarının incelenmesi vakası. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal performansı, finansmana ne kadar kolay ulaşırsa o kadar yüksektir. Ancak araştırma, bir kredi başvurusuna izin verilmeden önce yerine getirilmesi gereken kurallar ve koşullar nedeniyle finansal kuruluşların küçük ve orta ölçekli işletmeleri dikkate almasının zor olduğunu ortaya çıkardı. Banka finansmanı sağlandığında şirketin finansal performansı iyileşir ve bu da kurumsal büyümeye yol açar. İslami bankacılık ve bunun küçük ve orta ölçekli işletmelerin farklı koşullar altında finansal performansı üzerindeki etkisi üzerine çok sayıda araştırma yapılmıştır.

## 1.2. Literatür İncelemesi

Ekonominin önemli bir parçası olarak görülen küçük işletmelerin büyümesi ve ayakta kalabilmesi büyük ölçüde finansman sağlama kapasitelerine bağlıdır. Ahlaki ve şeriatla uyumlu standartlara bağlı olan İslami bankacılık, küçük işletmeler için uygun bir finansman seçeneği haline geldi. Araştırmaya göre, yetersiz teminat veya zayıf kredi geçmişi nedeniyle geleneksel bankacılık olanaklarına erişemeyen küçük ve orta ölçekli işletmeler, alternatif finansman kaynağı olarak İslami bankacılığa yönelebiliyor. Aşağıda listelenen çalışma değerlendirmeleri, Somali örneğinin yanı sıra diğer ülkelerdeki İslami bankacılıktaki küçük işletme deneyimlerinin gerçek önemini göstermektedir.

### 1.2.1 Somali'deki Araştırmalar

Bu ampirik inceleme, Somali bağlamında yürütülen ilgili çalışmaları inceleyerek İslami bankacılığın ülkedeki küçük işletmeler için potansiyel avantajlarını ve zorluklarını keşfetmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca İslami bankacılığın Somali'deki küçük işletmelerin performansı üzerindeki etkisini araştırmayı da amaçlıyor.

Ahmed (2017) tarafından incelenen niceliksel bir çalışma, İslami bankacılığın küçük işletmeler üzerindeki etkilerini vurgulamaktadır. İlgili çıkarımlar yapmak için araştırmacılar, anketler ve mali raporlar da dahil olmak üzere çeşitli kaynaklardan veri topladı ve istatistiksel analizden yararlandı. Araştırmanın nihai bulguları Somali'nin ekonomik büyümesi ile İslami bankacılık arasında önemli bir korelasyon olduğunu gösteriyor. Verilere göre İslami finans kurumları, özellikle küçük işletmelerin büyümesini teşvik ederek ülke ekonomisini önemli ölçüde artırdı. Verilere göre İslami bankacılık hizmetlerini kullanan küçük firmaların performans ölçütleri önemli ölçüde iyileşti. İslami bankacılık olanaklarını kullanmaya başladıkları ilk yıl içinde bu işletmelerin kârlılığında ortalama %15'lik bir artış elde edildi. Yatırımı teşvik ederek, iş fırsatlarını açarak ve iş büyümesini teşvik ederek kârlılıktaki bu artış, ekonominin büyümesine doğrudan yardımcı oldu. Çalışma aynı zamanda küçük işletmelerin İslami bankaların sağladığı uzmanlaşmış finansal hizmet ve ürünlerden nasıl kâr elde ettiğini de vurguluyor. Küçük işletmeler, Mudaraba gibi kar paylaşımı anlaşmalarını kabul ettikten sonra yılda ortalama %12'lik bir büyüme oranı gördü. Bu genişleme sayesinde yeni pazarlara ulaşma, tekliflerini çeşitlendirme ve ticari faaliyetlerini artırma olanağına sahip oldular.

Çalışma aynı zamanda küçük işletmelere yardımcı olan risk paylaşım yöntemlerine İslami finans kuruluşları tarafından da öncelik verildiğini gösteriyor. İslami bankalar, finanse ettikleri şirketlerle riskleri paylaşarak işbirliği duygusunu geliştirmektedir. Ayrıca zorlu ekonomik dönemlerde istikrar ve destek de sunarlar. Bu risk paylaşımı stratejisi, küçük işletmelerin temerrüt oranlarını önemli ölçüde düşürerek daha sürdürülebilir bir iş ortamı oluşmasını sağladı. Bu çalışmanın sonuçları, İslami bankacılığın Somali'nin küçük şirket performansı ve genel ekonomik büyümesi üzerindeki son derece faydalı etkilerini göstermektedir. Verilerin analizi, İslami bankacılık kurumlarının küçük firmalara özel finansal çözümler sunarak ekonomik büyümeyi teşvik etmede etkili olduğunu ortaya koyuyor. Ölçülebilir bulgular, İslami bankacılık hizmetlerini kullanan firmaların kârlılıklarında ve büyüme oranlarında önemli bir artış olduğunu gösteriyor. Bu sonuçlar, küçük işletmelerin genişlemesini ve refahını teşvik etmede ve Somali ekonomisini geliştirmede İslami bankacılığın değerini vurgulamaktadır.

Abdi (2018) tarafından bir başka çalışmada Somali'deki Küçük ve orta ölçekli işletmelerin İslami bankacılıktan nasıl etkilendiğini incelemiştir. İslami bankacılık uzmanlarıyla derinlemesine görüşmeler, çalışmanın karma yöntem yaklaşımının bir parçası olarak KOBİ sahiplerinden alınan anket verileriyle birlikte gerçekleştiriliyor. Araştırmacılar, bulguları aracılığıyla İslami bankacılığın Somali'deki KOBİ'lere yönelik belirli avantajlarına ışık tutmayı umuyor. Çalışma, Somali'nin KOBİ performansı ile İslami bankacılık arasında önemli ve olumlu bir korelasyon olduğunu gösteriyor. Anket sonuçlarına göre, İslami bankacılık hizmetlerini kullanan KOBİ'lerin finansal ölçümlerinde ve iş büyümelerinde önemli bir iyileşme görüldü. Anketin sonuçları, İslami bankacılık hizmetlerini kullanan KOBİ'lerin, kullanımın ilk yılında gelirlerinde ortalama %20'lik bir artış yaşadığını gösteriyor. Bu şirketler, bu önemli gelir artışı sayesinde ürün gruplarını genişletebildi, pazar erişimini artırebildi ve faaliyetlerine yatırım yapabildi. Ankete göre İslami bankacılık kurumları, KOBİ'lerin kendine özgü gereksinimlerine göre uyarlanmış özel finansal ürünler sunuyor.

Anket sonuçlarına göre KOBİ sahiplerinin %80'i İslami bankaların kendilerine şirketlerinin ihtiyaçlarına uygun çeşitli finansman alternatifleri sunduğunu söyledi. Bu seçenekler arasında, KOBİ'lerin İslami değerlere bağlı kalarak işletmeleri için önemli varlıklar edinmelerine olanak tanıyan Murabaha gibi varlığa dayalı finans da yer alıyor. KOBİ'ler ile İslami bankacılık kurumları arasındaki etkileşimde güvenin önemi de vurgulanmalıdır. İslami bankacılık uzmanlarıyla yapılan görüşmelere göre, İslami bankacılık süreçlerinin etik ve açık doğası, bankalar ile KOBİ sahipleri

arasındaki güveni artırıyor. Bu güven, şirketleri finansman aramaya, bankalarla uzun vadeli projeler üzerinde çalışmaya ve mali kaynaklarını verimli bir şekilde kullanmaya motive ettiğinden KOBİ'lerin başarısı üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Bu çalışmanın sonuçları, İslami bankacılığın Somali'deki KOBİ'lerin performansı üzerindeki olumlu etkilerini vurgulamaktadır. Niceliksel bilgiler, KOBİ'lerin İslami bankacılık hizmetlerini kullandıktan sonra ne kadar önemli ölçüde daha fazla para kazandığını gösteriyor. KOBİ'ler, ihtiyaçlarına uygun esnek finansman çözümlerinin mevcut olması sayesinde işletmelerini büyütebilir ve genişletebilirler. Ek olarak, İslami bankacılık kurumlarında etik ve güvene odaklanmak, KOBİ'lerin gelişebileceği bir atmosferi teşvik etmektedir.

Rasem N. Kayed'e (2019) göre Somali'nin küçük şirket performansı ile İslami bankacılık arasındaki bağlantıyı araştırdı. Çalışma, İslami bankacılık hizmetlerini kullanmanın küçük şirket sahiplerinin performans ölçümlerinden oluşan bir örnek üzerindeki etkilerini değerlendirmektedir. Araştırmanın bulguları, Somali'nin küçük şirket performansı ile İslami bankacılık arasında anlamlı ve olumlu bir korelasyon olduğunu gösteriyor. Toplanan verilere göre, İslami bankacılık hizmetlerini kullandıktan sonra küçük işletme sahiplerinin performans ölçümleri önemli ölçüde iyileşti. Anket bulgularına göre, İslami bankacılık hizmetlerini kullanan küçük firmaların ilk yıl içinde kârlılıkları ortalama %25 arttı. Şeriat uyumlu finansman seçeneklerinin mevcudiyeti, kar paylaşımı anlaşmaları sonucunda maliyetlerin azalması ve işletmeyi büyütmek için finansal kaynaklara daha fazla erişim, kârlılıktaki bu artışın sadece birkaç nedenidir. Ankete göre İslami bankacılık kurumları, küçük işletmelerin taleplerini karşılamak için özel olarak tasarlanmış finansal ürünler sunuyor. Anket sonuçlarına göre küçük işletme sahiplerinin yüzde 70'i murabaha ve mudaraba gibi finansman seçeneklerini elde etmek için İslami bankaları kullandıklarını söyledi. Bu finansman seçenekleri, küçük işletmelere yeni girişimleri finanse etmek, ekipman satın almak ve daha fazla personel işe almak için ihtiyaç duydukları kaynakları sağlar ve sonuçta büyümelerini ve başarılarını destekler. Araştırma aynı zamanda İslami bankacılığın Somali'deki küçük işletmelerin uluslararası rekabette nasıl yardımcı olduğunu da vurguluyor.

Araştırma bulgularına göre İslami bankacılık hizmetlerini kullanan küçük firmalar pazar payında ortalama %15 büyüme kaydetti. Küçük işletmelerin yeni pazar olanaklarını yakalamasına ve rekabetçi konumlarını güçlendirmesine olanak tanıyan esnek finansman çözümlerinin mevcudiyeti, pazar payındaki bu kazanıma katkı sağlamalıdır. Bu çalışmanın sonuçları İslami bankacılığın Somali'nin küçük şirket performansı üzerindeki olumlu etkilerini göstermektedir.

Yukarıda gösterilen rakamlar, İslami bankacılık hizmetlerini kullanan küçük firmaların kârlılık ve pazar payında elde edebileceği potansiyel kazanımları göstermektedir. Somali'deki küçük işletmelerin büyümesi, rekabet gücü ve sürdürülebilirliği, uzmanlaşmış finansal ürün ve hizmetlerin erişilebilirliğinin yanı sıra İslami bankacılığın etik ve açık doğasıyla da desteklenmektedir.

Abdullahi'ye (2016) göre araştırmacılar, İslami bankacılık ve mikrofinansla özellikle dikkat ederek, Somali'deki küçük ve orta ölçekli firmaların (KOBİ'ler) erişebileceği finansman seçeneklerini incelediler. Çalışmanın amacı İslami bankacılığın KOBİ'lere şeriata uygun finansman seçenekleri sunarak nasıl yardımcı olduğunu ve bunun KOBİ'lerin verimliliklerini nasıl etkilediğini anlamaktır. Somali'deki KOBİ'ler için İslami bankacılığın derinlemesine faydaları, çalışmanın nihai bulgularından açıkça görülüyor. Anketler ve görüşmeler yoluyla toplanan bilgiler, İslami bankacılığın KOBİ'lerin sermayeye erişiminin yanı sıra büyüme ve faaliyetlerini sürdürme yetenekleri üzerinde nasıl olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Anket yanıtlarına göre, geleneksel bankalarla karşılaştırıldığında İslami bankacılık hizmetlerini kullanan KOBİ'ler finansman seçeneklerinde ortalama %30 oranında bir artış olduğunu bildirdi. Finansmana bu iyileştirilmiş erişim sayesinde KOBİ'ler operasyonlar, yeni girişimlere yatırımlar ve pazar genişlemesi için ihtiyaç duydukları kaynakları elde edebilirler. Finansmana daha fazla erişim sayesinde KOBİ'ler artık işletme maliyetleri, yeni proje yatırımları ve pazar genişletme için ihtiyaç duydukları parayı elde edebilecekler. Rapor ayrıca İslami bankacılık kurumlarının risk paylaşım programlarına ve esnek geri ödeme düzenlemelerine yüksek öncelik verdiğini gösteriyor. Araştırma sonuçlarına göre KOBİ sahiplerinin %85'i İslami bankaların geleneksel bankalara göre daha esnek geri ödeme koşulları sağladığını söyledi. KOBİ'ler bu esneklik sayesinde nakit akışlarını daha etkin yönetebiliyor, daha az finansal sıkıntı yaşayabiliyor ve işlerini büyütebiliyorlar.

Sonuçlar aynı zamanda İslami bankacılıkta risk paylaşım sistemlerinin işlevini de vurgulamaktadır. İslami bankacılık hizmetlerini kullanan KOBİ'ler ile yalnızca geleneksel finansmanı kullanan KOBİ'ler karşılaştırıldığında, ikinci grup daha düşük bir temerrüt oranı bildirmiştir. Bunun nedeni, bankaların ve KOBİ'lerin hem kazanç hem de zararlarını paylaştığı Muşaraka (ortaklık) ve Mudaraba (kar paylaşımı) gibi İslami bankacılık sözleşmelerinin risk paylaşımı anlaşmaları olmasıdır. Bu işbirliği stratejisi, KOBİ'lerin üzerindeki mali yükü azaltmakta ve ihtiyatlı mali davranışı teşvik etmektedir. Çalışma, Somali'deki KOBİ'lerin

varlıklarını sürdürmelerine yardımcı olduğu için İslami bankacılıktan yararlandığını ortaya koyuyor. Anket yanıtlarına göre KOBİ sahiplerinin %75'i İslami bankaların kendi ilke ve değerlerine uygun etik yatırım seçenekleri sunduğunu söyledi. Sonuç olarak KOBİ'ler, sosyal açıdan bilinçli, etik yatırımcıları cezbeden ve pazardaki konumlarını güçlendiren bir şekilde büyüebilmektedir. Bu çalışmanın sonuçları Somali'deki İslami bankacılığın KOBİ'ler için ne kadar önemli avantajlara sahip olduğunu göstermektedir.

Somali'de yürütülen çalışmaların ampirik incelemesi, İslami bankacılığın küçük işletmelerin performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu ortaya koyuyor. Somali'deki İslami bankacılık kurumları, güveni artıran ve işletmelerin büyümesine ve gelişmesine yardımcı olan özel finansal hizmetler ve ürünler sunmaktadır. Bulgular, İslami bankacılığın ekonomik büyümeyi teşvik etme, iş fırsatları yaratma ve ülkedeki küçük işletmeler arasında ahlaki finansal davranışı teşvik etme konusundaki önemini vurguluyor. Potansiyel engelleri incelemek ve Somali'deki küçük işletmeler için İslami bankacılığın avantajlarını optimize etmeye yönelik yaklaşımlar geliştirmek için daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır.

### **1.2.2. Diğer Ülkelerle İlgili Araştırmalar**

Son zamanlarda İslami bankacılığın özellikle Müslüman çoğunluğun bulunduğu ülkelerde işletmeleri nasıl etkilediğini belirlemek için çok sayıda çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalar finansal performans, sosyal sorumluluk ve sermayeye erişim gibi çeşitli konulara odaklanmıştır. Burada İslami bankacılığın ticareti nasıl etkilediğine dair son araştırmalardan elde edilen bazı önemli sonuçlara bakacağız.

İslami bankacılığın küçük ve orta ölçekli firmalar (KOBİ'ler) üzerindeki etkisi literatürde ilgi duyulan temel konulardan biridir. İslami bankacılığın küçük ve orta ölçekli işletmelere fayda sağladığı çok sayıda çalışmada gösterilmiştir. Örneğin Akhtar, Faff ve ark. (2011), çoğunlukla büyük işletmelere odaklanan geleneksel bankalarla karşılaştırıldığında İslami bankaların küçük ve orta ölçekli işletmeleri destekleme ihtimalinin daha yüksek olduğunu belirtmiştir. Bu, küçük ve orta ölçekli işletmelere, normalde geleneksel bankalardan alamayacakları finansmana erişim olanağı sağlayabilir. Dahası, İslami bankalardan fon alan küçük ve orta ölçekli işletmeler, geleneksel bankalardan fon alan işletmelere göre genellikle daha iyi performans gösteriyor.

İşletmelerin finansal performansı da İslami bankacılıktan faydalanabilir. İslami bankacılığın işletmelerin finansal performansı üzerindeki etkisi çeşitli araştırmalarda incelenmiştir. Örneğin,

bir çalışma, İslami bankalardan finansman alan işletmelerin, geleneksel bankalardan finansman alanlara kıyasla genellikle daha yüksek finansal performansa sahip olduğunu gösterdi. Bu, İslami finansın kar ve zarar paylaşımına dayalı olması ve bunun banka ile şirket arasında teşviklerin daha güçlü bir şekilde uyumlaştırılmasıyla sonuçlanabileceği gerçeğiyle açıklanabilir. Ayrıca Samad, Salman ve ark. (2022), İslami bankaların genellikle geleneksel bankalara göre daha düşük bir risk profiline sahip olduğunu ve bunun da onları finansman için kullanan firmalara daha fazla istikrar sunabileceğini keşfetti. İslami bankacılığın sosyal sorumluluk üzerindeki etkisi de araştırılan bir diğer önemli faktördür. Sosyal sorumluluk ve ahlaki kurumsal davranış İslami bankacılık tarafından teşvik edilmektedir. İslami bankacılığın kurumsal sosyal sorumluluk üzerindeki etkisi çok sayıda araştırmaya konu olmuştur. Örneğin araştırma, İslami bankalardan finansman alan şirketlerin genellikle geleneksel bankalardan finansman alan şirketlere göre daha yüksek düzeyde sosyal sorumluluğa sahip olduğunu buldu. Bu, İslami bankacılığın sivil katılımı ve ahlaki kurumsal davranış destekleyen değerler üzerine kurulmuş olmasıyla bağlantılı olabilir.

Liedholm ve Mead (1999), Kenya'daki çalışmalarının mikro ve küçük şirket mesleklerinin hane halkı ve toplumsal gelire katkısını incelediğini söyledi. Var olan çeşitli türlerdeki 2.247 MSE'den oluşan ülke çapında tabakalı rastgele bir örnek, araştırmanın temelini oluşturdu. Küçük ve mikro işletmelerin, ülkenin genel GSYİH'sının yüzde 12 ila 14'ünü ve tüm hane gelirinin yüzde 20'sini oluşturduğunu keşfettiler. Küçük ve mikro işletmeler, yeni işlerin %50'sinden fazlasını yaratarak Kenya halkına yardımcı oldu. Araştırmaya göre mikro ve küçük işletmeler, nakit eksikliği, kalkınma finansmanına kısıtlı erişim veya hiç erişim olmaması, yetersizlik, altyapı, güvensizlik, son derece rekabetçi bir pazar ve pek de teşvik edici olmayan bir kurumsal ortam gibi çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalıyor.

Ülkede yürütülen bir araştırmaya göre Endonezya'daki küçük ve orta ölçekli işletme MSE'lerin, düşük eğitim seviyesi, kaynak eksikliği, altyapı eksikliği, kötü çevre koşulları, etkili pazarlama bağlantılarının eksikliği, pazar araştırması eksikliği ve iş fırsatları hakkında bilgi eksikliği gibi bir sürü zorlukla karşılaştıklarını ortaya çıkardı.(Yirgabew Kifle 2020). Ayrıca mikro ve küçük firmaların bu yaratıcı faaliyetinde %88,6'sı özel sektör olmak üzere çok sayıda insan çalışmaktadır ve bu insanlar GSYİH'nın %39,4'ünü oluşturdukları için kalkınmaya önemli katkı sağlıyorlar. Ancak ampirik veriler İslami bankacılığın şirketlere, özellikle de küçük işletmelere fayda sağlayabileceğini gösteriyor. Finansmana erişim, sosyal sorumluluğu ve ahlaki iş ahlakını teşvik etmek ve yenilikçiliği teşvik etmek İslami bankacılıkla mümkündür. İslami bankacılığın şirketler

üzerindeki etkilerini tam olarak kavramak ve onu başarılı kılan yönlere bakmak için daha fazla araştırmaya ihtiyaç vardır. Akademisyenlerin ve uygulayıcıların İslami bankacılığın işletmeler üzerindeki etkilerini analiz etmeye devam etmeleri ve gelişip büyüdükçe avantajlarını optimize etmeye yönelik planlar geliştirmeleri hayati önem taşıyacaktır.

### 1.3. Teorik Çerçeve

Şu anda mevcut olan araştırmalar, küçük firmaların en yaygın sorun olan finansal sorunlarla uğraştığını göstermiştir. Araştırmaların büyük çoğunluğuna göre, sıkı teminat gereklilikleri, yüksek işlem maliyetleri, küçük işletmeleri riskli işletmeler olarak gören finansal kuruluşların yanıt vermemesi, kredi başvuruları için destekleyici belgelerin eksikliği ve mali takip kaydının eksikliği küçük işletmelerin dış finansmana erişimini kısıtlayan engellerin arasında başlıca nedenler olarak yer alıyor. Aris (2006), Malezya'daki küçük işletmelerin dış finansman elde ederken, teminat yokluğu, kredi talepleri için destekleyici belgelerin eksikliği, finansal istikrar konusunda bir geçmiş performansın olmaması, kredi işlem süreleri, girişimin niteliği ve uzun vadeli borçlar dahil olmak üzere, dış finansman elde ederken yaşadıkları zorlukları araştırmıştır. Bu değerlendirmelerin bir sonucu olarak, dış finansmandan çok iç finansmana daha bağımlı hale geliyorlar.

Talib ve Rahman (2010) Bangladeşli küçük işletmelerin karşılaştığı potansiyel zorluklardan bahsetmiştir. Bankaların küçük firmalara kredi verme konusundaki tereddütleri nedeniyle Bangladeşli küçük işletmeler sabit ve işletme sermayesi artırımını konusunda sıkıntı yaşıyorlardı. Bu tereddüt, faiz sübvansiyonlarını ortadan kaldıran ve finansal kuruluşların küçük işletmelere daha az borç vermelerine yol açan bir hükümet politikasından kaynaklanıyordu. Yazar ayrıca yüksek teminat gereksinimlerinin ve zayıf proje planlamasının Bangladeş'teki küçük firmaların finansmana erişim eksikliğine katkıda bulunduğunu da ortaya çıkardı.

Narjoko, Harvie ve diğerlerinin Endonezya'daki küçük işletmelerin önemli özelliklerinin ve finansal zorluklarının analizine göre Endonezya'daki küçük işletme sahiplerinin yaklaşık %56'sının dış finansmana erişimi var. (2011). Geriye kalan %48'lik kısım ise kendi tasarrufları ve dağıtılmamış karlar gibi iç finansman kaynaklarına güveniyor. Şirket kurmanın artan fiyatının girişimcilik ilerlemelerinin önünde önemli bir engel olduğunu belirttiler. Yazarlar ayrıca reddedilen kredi başvurularıyla bağlantılı üç ana faktörü keşfettiler: satışlar, gelir ve nakit akışı projeksiyonlarının yanı sıra kredi geçmişi.

Yantların önceki iddialarına göre Nijerya'da bir işletmeyi finanse etmek son derece zorlu. Aynı amaç için banka kredisi almak zor olabilir, bu nedenle küçük işletme sahipleri, banka kredileri için teminat olarak varlık göstermekte zorlanırlar. Moses ve Adebisi (2013) çalışmalarında yoksul ülkelerdeki işletme sahiplerinin karşılaştığı mali zorlukları tekrarladılar. Ayrıca sermaye eksikliğinin iş konseptlerinin çoğunun daha hayata geçmeden başarısız olmasına neden olduğunu da söylediler. Ayrıca, önemli miktarda araştırma, finansmana erişememe durumunun, banka uygulamaları ve teminatı banka kredisi almak için birincil gereklilik haline getiren son derece katı mali politikalar ile ilgili olduğunu ve bunun da küçük işletmelerin finansal yanılama olarak bilinen durumu deneyimlemesine neden olduğunu ileri sürmüştür (Mambula). 2002).

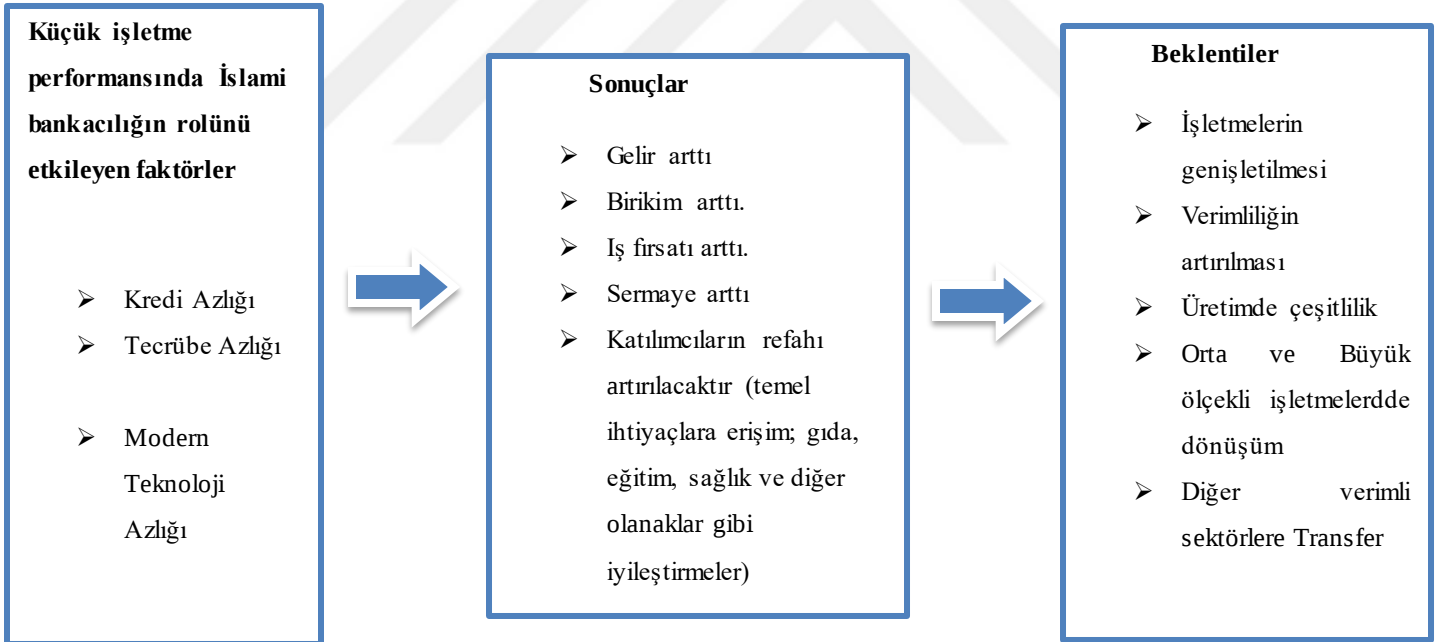
Ayrıca, Nijerya'da, borç verme amacıyla her bir borçlunun kredi değerliliğini dikkate alan ve değerlendiren yeterli bir kredi tesisi mekanizması bulunmadığından, potansiyel borçluların banka kredileri alabilmek için kredilendirilebilir teminat göstermeleri gerekmektedir, çeşitli hükümet programlarının ve finansal kurumların bu sorunu çözmeye yönelik çabalarının olduğunu öne sürmektedir. Nijerya'da küçük işletmelerin finansman sorunu zaman içinde başarılı olmadı. Nijerya'da küçük işletmelerin kurulması ve sürdürülmesi, katı borç verme düzenlemelerinin neden olduğu finansman eksikliği nedeniyle açıkça karmaşık hale gelmektedir (Adisa, Abdulraheem ve ark. 2014).

2017 tarihli Somaliland Ulusal Kalkınma Planı II'ye göre, Somaliland'daki işletmelerin büyük bir kısmı ailelere ait olan ve aile üyeleri tarafından yönetilen yeni kuruluşlardır. Buna ek olarak, Somaliland iş dünyası bir bütün olarak araziye erişim, enerji, ulaşım ve vergi oranları dahil olmak üzere bir dizi sorunla uğraşmaktadır; buna rağmen tüm küçük işletmeler eninde sonunda başarısızlığa uğrayacak, en çok etkilenecek olan grup ise gıda endüstrisine dahil olan kafeler, restoranlar olacaktır. Küçük perakende mağazaları, eczaneler, butikler ve giyim mağazalarının tümü çalışmayı durduracaktır. Bu işletmelerin uğraştığı sorunlardan biri maliyetleri karşılayamamaları, bu da işletme sahiplerinin değişken maliyetlerin bir kısmının yanı sıra sabit maliyetlerin tamamını da ödemeye zorlanmasıdır (SNDP 2017). Mümkün olan son alternatif her zaman tasfiyedir; Öte yandan Dünya Bankası (2016), ticaret ve gümrük düzenlemeleri, suya erişim, yetersiz eğitilmiş işgücü ve kayıt dışı uygulamalar gibi ek sorunları sıralamış ancak raporda bu sorunların II. kalkınma planında belirtilenler kadar ciddi olmadığı iddia edilmiştir. Ülkedeki iş ortamı aynı olduğundan, Hargeisa Şehrindeki küçük firmalar da benzer zorluklarla karşılaşılıyor.

#### 1.4. Çalışmanın Kavramsal Çerçevesi

Bu araştırma, önceki çalışmaları gözden geçirerek kavramsal bir çerçeve geliştirmeyi amaçlamaktadır. Bankacılık ürünlerinin, yoksul insanların aşırı yoksulluklarını hafifletmek amacıyla gelir ve iş olanakları yaratma işlevi gören küçük işletme performanslarını etkilemesi bu çalışmanın konusunu oluşturmuştur. Başlangıç ve işletme sermayesi, çeşitli sektörlerdeki küçük işletmelerin istenen sonuçlara ulaşabilmesi için uzun vadeli başarısı üzerinde etkisi olan iki değişkendir. Ayrıca, eğer küçük işletmelerin sonuçları faydalı olursa, araştırılan işletmeler genişleyecek veya diğer üretken sektörlerle kayacak ve sonunda orta ve büyük ölçekli işletmelere dönüşecektir.

Şekil 1: Kavramsal Çerçeve



Kaynak : Yazar Tarafından hazırlanmıştır

## **İKİNCİ BÖLÜM**

### **METODOLOJİ VE YÖNETİM**

Bu bölümde araştırma tasarımı, örnekleme tekniği ve prosedürleri, veri kaynakları, veri toplama teknikleri ve veri analiz yöntemi üzerinde durulmaktadır.

#### **2.1. Araştırma Tasarımı**

Zikmund,Babin ve ark. (2013)'a göre , veri toplama ve analiz etme yöntem ve süreçleri, bir çalışmaya çerçeve oluşturmak amacıyla araştırma tasarımında belirtilmiştir. Kothari'ye (2003) göre tanımlayıcı anket tasarımı, niceliksel analizin güçlü bir şeklidir. Bu yaklaşım, araştırmacının çalışma alanını ve belirli bir zaman (araştırma zamanı) içerisinde referans çerçevemizle nasıl farklılaştığını ve karşılaştırılabilir olduğunu görmek için toplanan verileri açıklamasını sağladığı için seçilmiştir.

Bu araştırmada anket, saha gözlemi ve çalışma bölgesindeki önemli bilgilendirici görüşmelerden oluşan örnekleme dayalı bir anket tekniği kullanılmıştır. Tam bir araştırma yapmak ve İslami bankacılığın küçük işletme performansı üzerindeki etkisine ilişkin kapsamlı bilgi edinmek amacıyla araştırma, veri toplamak için hem niteliksel hem de niceliksel metodolojileri kullanmaktadır.

#### **2.2. Veri kaynakları**

Araştırmacı doğru verilere ulaşmak için hem birincil hem de ikincil veri kaynaklarına odaklanır. Araştırma hedeflerine ulaşmak için bu araştırmanın birincil verileri anketler ve görüşmeler yoluyla toplanmıştır. İkincil veriler, kitaplar, dergiler ve çevrimiçi kaynaklar da dahil olmak üzere çeşitli resmi istatistik kaynaklarından ve ayrıca araştırma kapsamındaki konuyla ilgili birçok uzmanın ve diğer yayınların çalışma bulgularından elde edildi.

#### **2.3. Veri Toplama Prosedürü**

Bu çalışmada nicel ve nitel veriler elde etmek için hem birincil hem de ikincil veri toplama yaklaşımları kullanılmıştır. Bu verileri toplamak için aşağıdaki yöntemler kullanılır.

### **2.3.1 Birincil Veriler**

Seçilen örneklerden ilgili bilgileri toplamak için hem açık uçlu hem de kapalı uçlu sorular içeren bir anket kullanıldı. Anket İngilizce olarak yazılmış ve soruların cevaplayıcılar için kolay, anlaşılır ve anlaşılır olması için Somali diline çevrilmiştir. Temel olarak, anketin öncesinde bir ön test kullanılmış ve bu, ön testten alınan geri bildirimlere bağlı olarak ankette herhangi bir sorun olup olmadığının belirlenmesinde ve elde edilen verilerin güvenilirliğini ve geçerliliğini doğrulamak için anketi değiştirmede araştırmacıya yardımcı olmuştur.

#### **2.3.1. Röportajlar**

Görüşme, bilgi toplamının başka bir yöntemidir. Bu yaklaşımla elde edilen veriler, diğer yöntemlerle toplanan verileri ilişkilendirmek ve desteklemek için kullanılır. Bilgiler, hükümet yetkililerinin yanı sıra sektörde bilgi ve deneyime sahip diğer İşlami finans kurumu operatörleriyle yapılan görüşmeler yoluyla toplanmaktadır. Küçük İşletme yöneticileri, profesyoneller ve İşlami Banka görevlileri gibi araştırma bölgesindeki temel aktörler, özellikle  bu çalışmanın önemli bilgi kaynaklarıdır. Sorunun gerçek niteliğini belirlemek için küçük işletmelerin karşı karşıya olduğu çeşitli zorluklara ilişkin yüz yüze görüşme yapılır. Bilgi verenlerden gerekli bilgiyi almak için açık uçlu bir tartışma yapılır.

#### **2.3.2. İkincil Veri Toplama**

İkincil veriler, Dünya Bankası, SHFS, SPVA, kitaplar, dergiler ve evrimii kaynaklar dahil olmak üzere çeşitli resmi istatistik kaynaklarından ve ayrıca araştırma ve diğer yayınlar kapsamında konuyla ilgili birçok uzmanın çalışma bulgularından elde edilmiştir.

### **2.4. Örnekleme Prosedri**

Örnekleme ve seçim prosedüründe araştırmacı hem olasılıklı hem de olasılıksız örnekleme yaklaşımlarını kullanmıştır. Ankete katılanların yesi olan küçük işletme sahiplerini ve İşlami Banka görevlilerini seçmek için, olasılıklı örnekleme yönteminin yaygın bir biçimini olarak tabakalı orantılı rastgele örnekleme kullanılmıştır. Bu yöntem, halkla çalışırken önyargının azaltılmasına yardımcı olduğu için seçilmiştir. Nüfus, her katmanın nüfusuyla orantılı örnek birimlerin sayısıyla alt şehirlere blnmştir. nemli bir olasılıksız örnekleme tekniği olarak şehri seçmek için amaçlı örnekleme yöntemleri seçilmiştir.

#### 2.4.1. Şehir Seçimi

Somalî'nin çok sayıda şehri var. Hargeisa da bunlardan biri ve araştırma için bilerek seçilmiş. Hargeisa şehri, ülkedeki diğer şehirlere göre daha fazla mikro ve küçük işletmeye sahip olması ve ülkedeki en büyük üç İslami bankadan birine sahip olması nedeniyle bu çalışma için seçilmiştir. Öte yandan şehir, Mogadişu'nun ardından en yüksek işsizlik oranına sahip ikinci şehir. Bu nedenle araştırmacı bu şehri araştırma bölgesi olarak bilinçli olarak seçmiştir.

#### 2.4.2. Örneklem Boyutu

Örneklem büyüklüğü, araştırmacının birincil verileri toplama sürecinde iletişim kurması gereken kişi sayısı anlamına gelir. Numunenin boyutu formül kullanılarak belirlenir. Örneklem evreni temsil edecek kadar yeterli olmalıdır. Araştırmanın evrenini Hargeisa, Somalî'deki küçük ölçekli işletme tüccarlarından ve üç ticari bankadan oluşan 190 kişi oluşturdu.

Bu çalışmada, örneklem büyüklüklerinin hesaplanmasında Sloven formülü kullanılarak, evrenden 129 katılımcıdan oluşan bir örneklem büyüklüğü kullanılmıştır.

Örnek büyüklüğü (n) aşağıdaki denklem kullanılarak belirlendi.

$$n = \frac{N}{1 + N(e^2)} = \frac{190}{1 + 190(0,05^2)} = 129$$

$$1 + N(e^2)$$

Nerede:

n = örnek sayısı, N = toplam nüfus, e = hata payı.

#### 2.5. Araştırma Analizi Tekniği

Hem birincil hem de ikincil kaynaklardan elde edilen veriler niteliksel ve niceliksel teknikler kullanılarak incelenir. Anketlerden elde edilen veriler, çalışma bulgularının etkili bir şekilde analiz edilmesini ve yorumlanmasını sağlamak amacıyla sosyal bilimler istatistik paketi (SPSS) versiyon 20 kullanılarak işlenmekte ve analiz edilmektedir; frekans, yüzde ve rakam gibi tanımlayıcı istatistikler kullanılmaktadır. Betimleyici analiz tekniği, görüşmelerden toplanan nitel verileri değerlendirmek için kullanılır.

## 2.6. Etik Hususlar

Katılımcılara, araştırmanın etik hususları dikkate alınarak, araştırma konularına ilişkin gerçek görüşlerini açıklayabilmeleri için yeterli zaman verilir. Verilerin kullanılabilmesi için katılımcıların rızasının alınması gerekliydi ve yeterli rıza da sağlandı. Katılımcıların araştırmacılara sağladığı verilerin gizliliği garanti altına alınmıştır. Bu, verilerin kesin adlarını veya durumlarını açıklamadan kullanılmasıyla gerçekleştirildi. Ayrıca katılımcıların çalışmaya katılma hakları kendilerine açıklanacaktır.



## **ÜÇÜNCÜ BÖLÜM**

### **VERİ ANALİZİ, SUNUMU VE YORUMLANMASI**

#### **3.1. Araştırma Yönetim**

Araştırma bölgesindeki İslami bankacılık ve küçük işletme sektörünün yerel düzeydeki performansının etkinliğini ortaya koymak ve incelemek amacıyla, çeşitli veri toplama yöntemleri ve araçlarıyla elde edilen veriler bu bölümde kapsamlı bir şekilde araştırılarak analiz edilir. Anketlerden elde edilen veriler, sosyal bilimler istatistik paketi (SPSS) sürüm 20 kullanılarak işlenir ve analiz edilir.

Bu bölümde daha sonra bu çalışma çabasının bir parçası olarak gerçekleştirilen ilk niceliksel analizin sonuçları sunulmaktadır. Araştırma stratejisi oluşturulduğu ve veriler dikkatli bir şekilde toplandığı sürece, bulguların sunumu muhtemelen en rutin ve yazılması kolay olandır. Ankette küçük işletme sahipleri ve çalışanlara yönelik 26 karşılaştırılabilir soru bulunmaktadır. Anketler, önceki bölümlerin metodoloji kısmında açıklandığı gibi, mikro ve küçük firmalarda çalışan 129 katılımcı için oluşturulmuştur. Ayrıca 129 anketten 118'i tamamlanmış ve çalışma için önemli görülmüştür. Bu %91'lik bir yanıt oranına eşittir. Görüşmelerden elde edilen bilgiler anketler yoluyla toplanan verilere eklenir. Veri sağlamak amacıyla cevap soruları araştırma sorularına uygun olarak düzenlenmiştir. Son olarak, son bölümde tartışılan sonuçlar ve sonuçlar bu gözlemlere dayanmaktadır.

Çalışmanın ana soruları şunlardır:

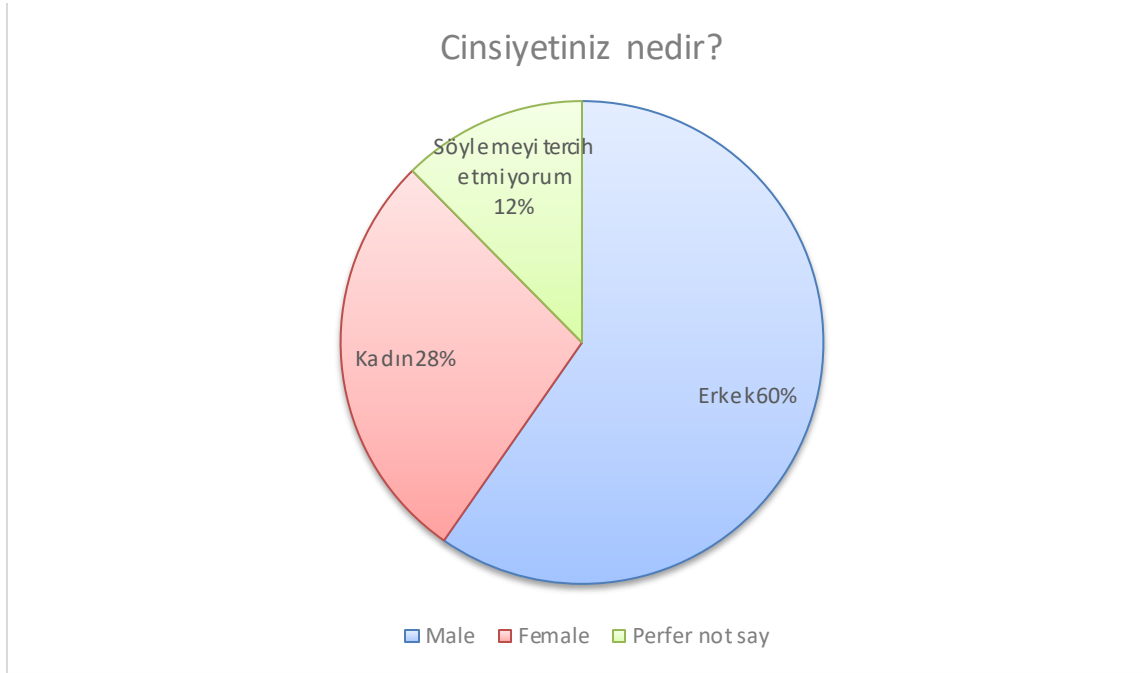
- İslami bankacılık finansmanı Somali'deki küçük ölçekli işletme performansını nasıl etkiliyor?
- Finansman seçenekleri Küçük Ölçekli işletmeyi nasıl etkiliyor?
- Somali'deki küçük ölçekli işletmelerin başarısızlığının nedenleri nelerdir?

#### **3.2. Katılımcıların Demografik Verileri**

##### **3.2.1 Katılımcıların Cinsiyeti**

Araştırmanın bu bölümünde, küçük işletme sahibi ve üyelerinin cinsiyeti, yaşı, medeni durumu ve eğitim durumunun yanı sıra onları bu işe katılmaya teşvik eden unsurlar, önceki işleri, işe başlamadan önceki kazançları ve bu araştırma için önemli olan mevcut yaşam standardı kabiliyeti ele alınmakta ve sunulmaktadır.

Şekil 2: Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı.



Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

Katılımcılara cinsiyetleri soruluyor çünkü bu önemli özelliklerden biridir. Araştırma bölgesindeki mikro ve küçük işletme sektörünün kadın hesabı %27'sini oluştururken, erkek hesabı yalnızca %59'dur ve cinsiyetini söylememeyi tercih eden %13'lük bir kesim vardır; bu, aşağıdaki Şekil 4.1'de gösterildiği gibi belirgin bir cinsiyet ayrımının olduğunu göstermektedir. Bu çeşitliliğin kadınlarla ilgili toplumsal gelenek gibi belirli sınırlamaları vardır; mikro ve küçük işletmelerin çoğu ailelerine yardım etmek için erkeklerle çalışmaktadır çünkü ailelerine yardım etme konusunda kadınlardan daha fazla sorumluluk sahibidirler.

### 3.2.2. Katılımcıların Yaşı

Yaş dağılımına bakıldığında katılımcıların 20'si (%15,5) 18-24 yaş aralığında, 41'i (%31,8) 25-34 yaş aralığındadır. Katılımcıların 35'i (%27,1) ve 22'si (%17,1) 35-45 ve 45-54 yaş aralığında

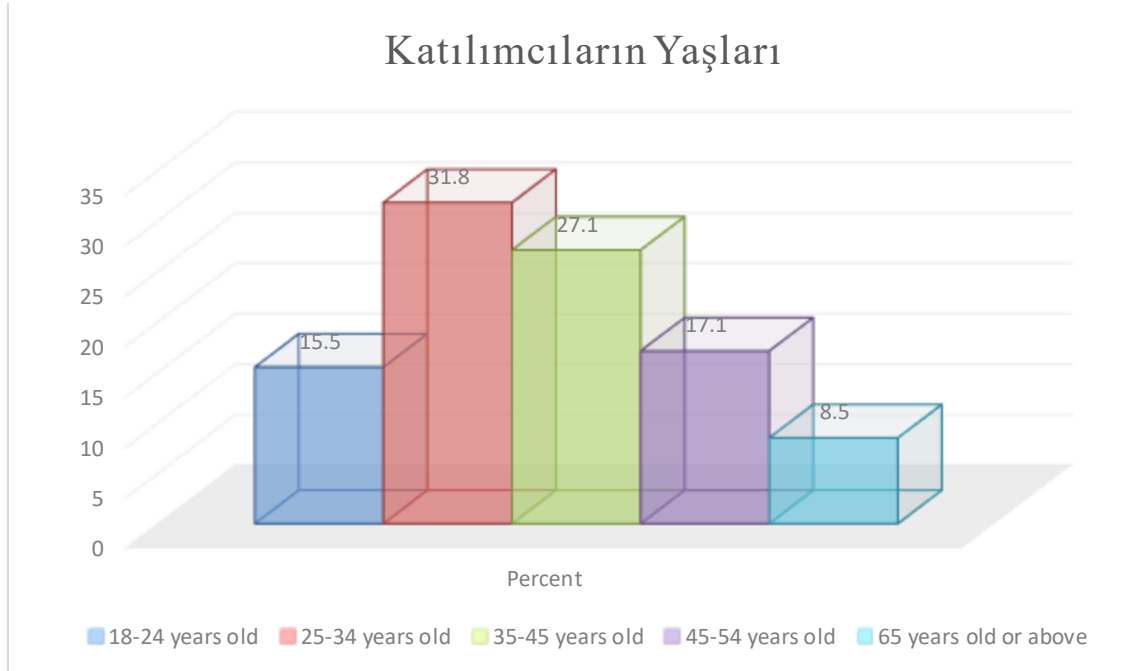
olanların oranı sırasıyla %11 olup 65 ve üzeridir. Aşağıdaki Tablo 4.1'de belirtildiği gibi katılımcıların %75'inden fazlası (129) 18 ile 48 yaşları arasında, geri kalan %25'i ise 49 ve üzeri yaştadır. Bu veriler, araştırma alanındaki mikro ve küçük işletmelerin hem cinsiyete fayda sağladığını hem de iş fırsatı vererek yoksul insanların en aktif ve üretken yaşlarını desteklediğini göstermektedir.

*Tablo 1: Katılımcıların Yaşları.*

|                 | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-----------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| 18-24 yaşında   | 20     | 15.5  | 15.5          | 15.5            |
| 25-34 yaşında   | 41     | 31.8  | 31.8          | 47.3            |
| 35-45 yaşında   | 35     | 27.1  | 27.1          | 74.4            |
| 45-54 yaşında   | 22     | 17.1  | 17.1          | 91.5            |
| 65 yaş ve üzeri | 11     | 8.5   | 8.5           | 100.0           |
| Toplam          | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

*Şekil 3: Katılımcıların yaşı*



*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.2.3. Eğitim Geçmişi

Bir işletmenin büyümesi ve üretimi için eğitim gerekli veya kritiktir. Bununla birlikte, araştırma incelemesinde de belirtildiği gibi, mikro ve küçük işletmelerde çalışmak, çeşitli eğitim düzeylerine sahip kişilere açıktır ve çoğunlukla işsiz kadınlara, gençlere ve engelli işçilere odaklanmaktadır. Ayrıca bu girişim iş geliştirmeyi, girişimcilere fırsatlar sunmayı ve diğer iş sektörlerine geçişi teşvik etmektedir. MSE'lerin hangi tür eğitime daha çok ilgi duyduğunu belirlemek için katılımcılara eğitim düzeyleri soruldu. Tablo 4.2, katılımcıların 11'inin (%37,2) okuma yazma bilmediğini, çoğunun ilkokuldayken okulu bıraktıklarını ve 37 katılımcının (%28,7) ortaöğretim mezunu olduğunu göstermektedir. Toplam 13 (%10) örnek yanıtın 22'si (%17) ve 9'u (%7) sırasıyla Lisans, Yüksek Lisans ve Doktora düzeyindeki üniversitelerdendir. Bu, ankete katılanların çoğunluğunun (129) (%65,9) ilköğretim ve üzeri eğitime gittiği, yani bu sektörden yararlananların okuryazarlar olduğu anlamına geliyor.

*Tablo 2: Katılımcıların Eğitim Durumlarının Dağılımı.*

|                   | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| İlkokul veya altı | 48     | 37.2  | 37.2          | 37.2            |
| Ortaokul          | 37     | 28.7  | 28.7          | 65.9            |
| lisans derecesi   | 22     | 17.1  | 17.1          | 82.9            |
| Yüksek lisans     | 9      | 7.0   | 7.0           | 89.9            |
| doktora           | 13     | 10.1  | 10.1          | 100.0           |
| Toplam            | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.2.4 Katılımcıların Mevcut Meslekleri

Mikro ve küçük işletmelerin ana hedefi, iş olanaklarını artırarak ve yoksul insanların gelir düzeylerini yükselterek aşırı yoksulluğu azaltmaktır. Bu nedenle MSE'ler iş yaratma ve yoksulluğu azaltma açısından ele alınmalıdır. Anket sonuçlarını aşağıdaki tablo 4.3'te gördüğümüz gibi, ankete katılanların 22'si (%17,1) ve 30'u (%23) tam ve yarı zamanlı işlerde çalışıyor, bir kısmı

küçük işletmede çalışıyor, bir kısmı da küçük işletme sahibi. o iş üzerinde çalışmıyorlar, başka bir şey üzerinde çalışıyorlar ama işlerini yönetiyorlar ve ikisi de günlük olarak öyle çalışmaktalar. Katılımcıların çoğu 65'i (%50'si) serbest meslek sahibidir, yani kendi işlerini yönetirler ve başka hiçbir iş yapmazlar. Ancak katılımcıların Yüzde 10'u ise neredeyse % 3'ü öğrenci ve % 10'u emekli olmak üzere, şu anda çalışmıyorlar. Genel olarak bu rakam, mikro ve küçük işletme sektörünün işsiz işgücünün azaltılmasında da lise, kolej ve üniversitelerde eğitimini tamamlamış veya tamamlayamayan öğrenciler ile gündelikçi gibi istikrarlı bir işi olmayanlar için hayati önem taşıyan unsurlar olduğunu gösteriyor. Sonuç olarak, MSE'ler temel olarak işsiz yoksul insanları katkıda bulunmaya ve dolayısıyla gelirlerini artırarak ve dolayısıyla ekonomideki gelir eşitsizliklerini değiştirerek kalkınmaya teşvik edebilir.

*Tablo 3: Katılımcıların Mevcut Meslekler Dağılımı.*

|                      | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|----------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Tam zamanlı çalışmak | 22     | 17.1  | 17.1          | 17.1            |
| Yarı zamanlı çalışan | 30     | 23.3  | 23.3          | 40.3            |
| Serbest meslek       | 65     | 50.4  | 50.4          | 90.7            |
| Öğrenci              | 3      | 2.3   | 2.3           | 93.0            |
| Emekli               | 9      | 7.0   | 7.0           | 100.0           |
| Toplam               | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.2.5 Katılımcıların Yıllık Geliri

Katılımcılara sorulan bu soru, küçük işletmelerin yıllık gelir elde edip etmediğini anlamak için gelirlerini bilmek açısından önemli bir soruydu; katılımcı 32(%24,8) ve 42(%32,6) kişi yıllık 100-5000 dolar kazanıyor, diğerleri ise 30(23,3) Katılımcıların %) ve 25'i (%19,4) yıllık gelirlerinin 5000\$ ve üzerinde olduğunu belirtmiş ve aşağıdaki tabloyu göstermiştir. Bu, mikro ve küçük işletme sektörünün, bu sektöre girdikten sonra katılımcıların gelirini önemli ölçüde artırmaya katkıda bulunduğunu, ancak bunun tamamen olmadığını göstermektedir.

Tablo 4: Katılımcıların Küçük İşletmeye Katıldıktan Sonra Yıllık Gelirlerinin Dağılımı.

|                              | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|------------------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| 100-1000\$                   | 32     | 24.8  | 24.8          | 24.8            |
| 1000-5000\$                  | 42     | 32.6  | 32.6          | 57.4            |
| 5000-10.000\$                | 30     | 23.3  | 23.3          | 80.6            |
| 10.000 ABD Doları veya üzeri | 25     | 19.4  | 19.4          | 100.0           |
| Toplam                       | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

### 3.3 İslami Bankacılığın Finansal Performansa Etkisi

#### 3.3.1 İslami Bankacılık ve Bankacılık Türü

Tüm katılımcıların evet dediği iki soru var: İslami Bankacılığı daha önce duyup duymadıkları ve şu anda ne tür bankacılık sistemi kullandıkları. Bu sorulara yanıt veren 129 katılımcı İslami bankacılığı duydu ve İslami bankacılık sistemini bir çok amaç için kullanıyorlar. Her ne kadar çalışmanın hedefi, İslami bankacılık finansmanının küçük işletme performansı üzerindeki etkisini bilmek için İslami bankacılık ürünlerini kullanan küçük işletmeler olsa da, tasarruf ve yatırım ve bu iki soru, bu çalışmadaki tüm katılımcıların İslami bankacılık ürünlerinden faydalananlar olduğunu göstermektedir.

#### 3.3.2 Dini İnançlara Uygun Mali Hizmetler

İslami finans, faiz almayı veya ödemeyi (riba), topluma zararlı olduğu düşünülen endüstrilere (kumar, alkol veya tütün gibi) yatırım yapmayı ve bu nedenle spekülasyon faaliyetlerinde bulunmayı yasaklayan Şeriat hukuku ilkelerine dayanmaktadır. Katılımcılara kendi dinleriyle (İslam dini) uyumlu finansal hizmetleri kullanmanın kendileri için ne kadar önemli olduğunu sorduk. Bu çalışma, katılımcıların %75'inden fazlasının İslami şeriat ilkeleriyle uyumlu finansal hizmetleri önemsedikleri sonucunu ortaya koyuyor. diğer katılımcılar ise %24'lük bir oranla bunun önemli olduğunu ama çok önemli olmadığını söylüyorlar ve %12'lik kesimin yanıtları hiç önemli değil yanıtını verenlerin çoğu tütün ve zararlı maddelerin ticaretini yapan küçük işletmelerin sahipleri.

*Tablo 5: Dini inançlarınızla uyumlu finansal hizmetler.*

|                  | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| çok önemli       | 92     | 75.2  | 55.0          | 55.0            |
| çok önemli değil | 32     | 24.8  | 24.8          | 79.8            |
| hiç önemli değil | 5      | 12.4  | 12.4          | 92.2            |
| Toplam           | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### **3.3.3 Şer'i Uyum Gereklilikleri Nedeniyle İslami Bankalardan Finansman Almada Zorluklar.**

Ek soru, Tablo 4.6'da gösterildiği gibi, şeriata uyum gereklilikleri nedeniyle İslami bankalardan finansman sağlamada herhangi bir zorluk yaşadınız mı sorusunun cevabını bulmayı amaçlamaktadır. Ankete katılanların cevapları küçük işletmelerin sahipleri ya da çalışanlarından elde edilmiştir. Katılımcıların %55'i İslam'da şariat uyum gerekliliklerini finanse etmekte zorluk çektiklerini belirtirken sadece %45'i hayır demiş ve bu çalışmanın diğer soruları da şariat uyum gerekliliklerinin sağlanmasında zorluk yaşanması gerçeğini göstermiştir.

*Tablo 6: Şeriata uyum gereklilikleri nedeniyle İslami bankalardan finansman sağlamanın zorlukları.*

|        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Evet   | 71     | 55.0  | 45.0          | 45.0            |
| HAYIR  | 58     | 45.0  | 55.0          | 100.0           |
| Toplam | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.3.4. Şeriat Yatırımı veya Aracı

Şeriat uyumlu yatırım araçları, İslam hukuku ilkelerine (Şeriat) uyacak şekilde yapılandırılmış finansal ürünlerdir. Şeriat uyumlu yatırımlar, faize dayalı işlemlerden (riba) gelir elde etmekten kaçınır; aşağıdaki tablo, bu çalışmaya katılanların bir şeriat aracına yatırım yapıp yapmadıklarını sorduğunu, katılımcıların yüzdesinin (%69) evet olduğunu ve ve İslami bankacılığın ürünlerine yatırım yaptığını göstermektedir ve bu da bize küçük işletmelerin bu ürünlerden avantaj sağladığını gösterir. Katılımcıların geri kalanı (%31) şeriat araçlarına yatırım yapmadıklarını belirtti.

*Tablo 7: Şeriat yatırımı veya aracına yatırım yapıldı.*

|        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Evet   | 89     | 69.0  | 69.0          | 69.0            |
| HAYIR  | 40     | 31.0  | 31.0          | 100.0           |
| Toplam | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.3.5 İslami Bankaların Kâr ve Zarar Paylaşımı (PLS) Sözleşmeleri Finansal Performanslarını Etkiliyor

Kâr ve zarar paylaşımı (PLS) sözleşmeleri, İslami bankalar tarafından işletmelere ve bireylere finansman sağlamak için kullanılan finansal araçlardır. Sonuç olarak katılımcılara kar ve zarar paylaşımı sözleşmelerinin bankanın finansal performansını etkileyip etkilemediği soruldu ve katılıp katılmama seçeneklerinin olduğu soruldu ve aşağıdaki tabloda kar ve zarar paylaşımı sözleşmelerine ilişkin görüşlerinin ne olduğu soruldu. Bu sözleşmeler faiz almak yerine, banka ile borçlu arasındaki ticari girişimin kar ve zararları paylaşımı içermektedir. Küçük işletmeyi yöneten veya sahibi olan katılımcılar (%41,9) ve (%28,7) PLS paylaşım sözleşmesinin performanslarını artırdığını, bu sözleşmelerin İslami finans ilkeleriyle uyumlu olduğunu ve faize alternatif sunduğunu kesinlikle kabul ediyor, aynı zamanda bunlar İslami bankaların finansal performansını da çeşitli şekillerde etkileyebilir. Ancak kar ve zarar paylaşımı sözleşmelerinin bankanın mali performansını etkilemediğine inanan başka bir katılımcı da var; katılımcıların (%17) bu konuda yorum yapamayacaklarını belirtiyorlar, son olarak kalan katılımcılar (%12) Kâr ve zarar ortaklığı

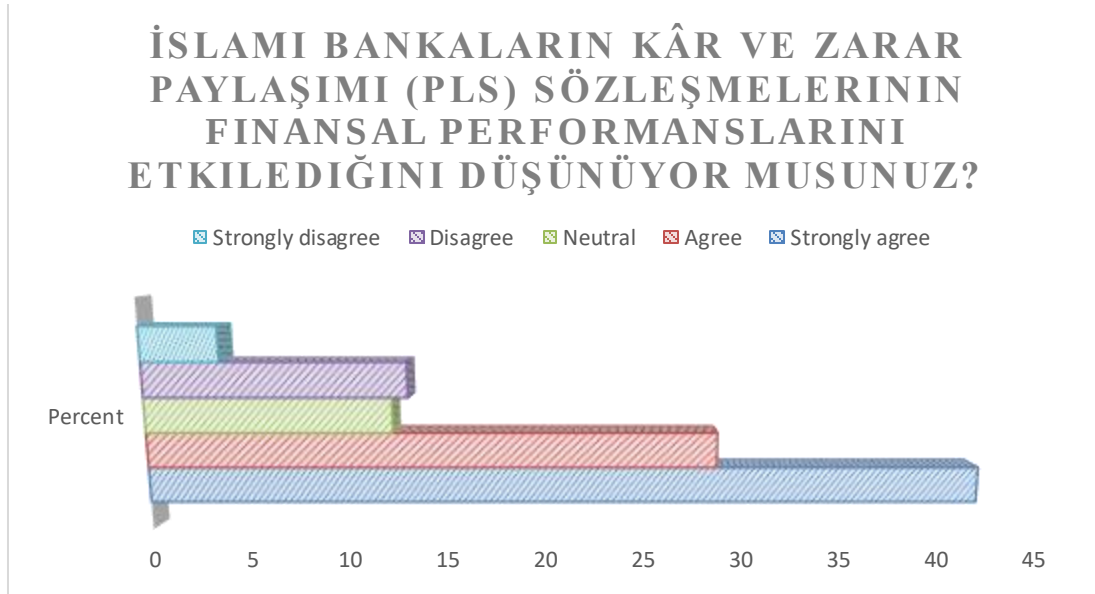
sözleşmelerinin bankanın performansını artırıcı nitelikte olup olmaması gerekmediğine inanmaktadır..

*Tablo 8: İslami bankaların kar ve zarar paylaşımı (PLS) sözleşmeleri finansal performanslarını etkiliyor.*

|                        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|------------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Kesinlikle katılıyorum | 54     | 41.9  | 41.9          | 41.9            |
| Kabul etmek            | 37     | 28.7  | 28.7          | 70.5            |
| Doğal                  | 16     | 12.4  | 12.4          | 82.9            |
| Aynı fikirde olmamak   | 17     | 13.2  | 13.2          | 96.1            |
| Kesinlikle katılmamak  | 5      | 3.9   | 3.9           | 100.0           |
| Toplam                 | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

*Şekil 4: İslami bankaların kar ve zarar paylaşımı (PLS) sözleşmeleri finansal performanslarını etkiliyor.*



*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.3.6 İslami Bankacılık Geleneksel Bankacılığa Göre Daha Fazla Mali Fayda Sunar

İslami bankacılık, geleneksel bankacılığa kıyasla çeşitli benzersiz finansal faydalar sunar, ancak bu faydalar kişiye, işletmelere, koşullara ve ihtiyaçlara bağlı olarak değişebilir. Bu çalışma, katılımcılara İslami bankacılığın geleneksel bankacılık sisteminden daha fazla finansal fayda sağlayıp sağlamadığı konusunda sorular sormuştur. Aşağıdaki tablonun sonuçları bize katılımcıların çoğunun yüzde olarak (%86) evet yanıtını verdiğini göstermektedir. Görüşler İslami bankacılığın geleneksel bankacılık sistemine göre daha fazla finansal ürün sunduğu yönündedir ancak bu çalışmaya katılan toplam 129 katılımcının görüşleri diğerlerinden farklı olan bir yüzde (%14) bulunmaktadır. Bu durum İslami bankacılığın geleneksel sisteme göre daha fazla finansal faydaya sahip olduğunu göstermektedir.

*Tablo 9: İslami Bankacılık geleneksel bankacılığa göre daha fazla finansal fayda sunmaktadır*

|        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------|--------|-------|---------------|-----------------|
| EVET   | 111    | 86.0  | 64.3          | 64.3            |
| HAYIR  | 18     | 14.0  | 14.0          | 78.3            |
| Toplam | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.3.7 İslami Bankacılık Hizmetlerinden Genel Memnuniyet

İslami bankacılık hizmetlerinden genel memnuniyet, bireyin deneyimine ve ihtiyaçlarına bağlı olarak değişebilmektedir. Ancak İslami bankacılık, dini veya ahlaki nedenlerden dolayı faize dayalı işlemlerden kaçınmayı tercih eden, şeriata uygun finansal ürün ve hizmetler ile özellikle küçük işletmeler ve bankanın sunduğu hizmetin kalitesini arayan müşteriler arasında popülerlik kazanmıştır. Ancak bu çalışmalar İslami bankacılık hizmetlerinden genel müşteri memnuniyetinin genel olarak yüksek olduğunu göstermiştir. Bu soruyu soran katılımcıların (%30) ve (%20)'si memnun olduklarını belirtti. İslami finansal ürün ve hizmetlerin mevcudiyeti, İslami bankacılıkta müşteri memnuniyetine katkıda bulunabilir. Ve memnun olmayan küçük işletme müşterileri var Bu çalışma, Hargeisa şehrinde küçük işletme sektöründeki müşterilerin (%14) ve (%24) müşterilerinin İslami bankaların müşterilerine sunduğu ürün ve hizmetlerden memnun olmadığını bildirdi. Ancak herhangi bir finansal hizmet gibi İslami bankacılığın da artıları ve eksileri vardır

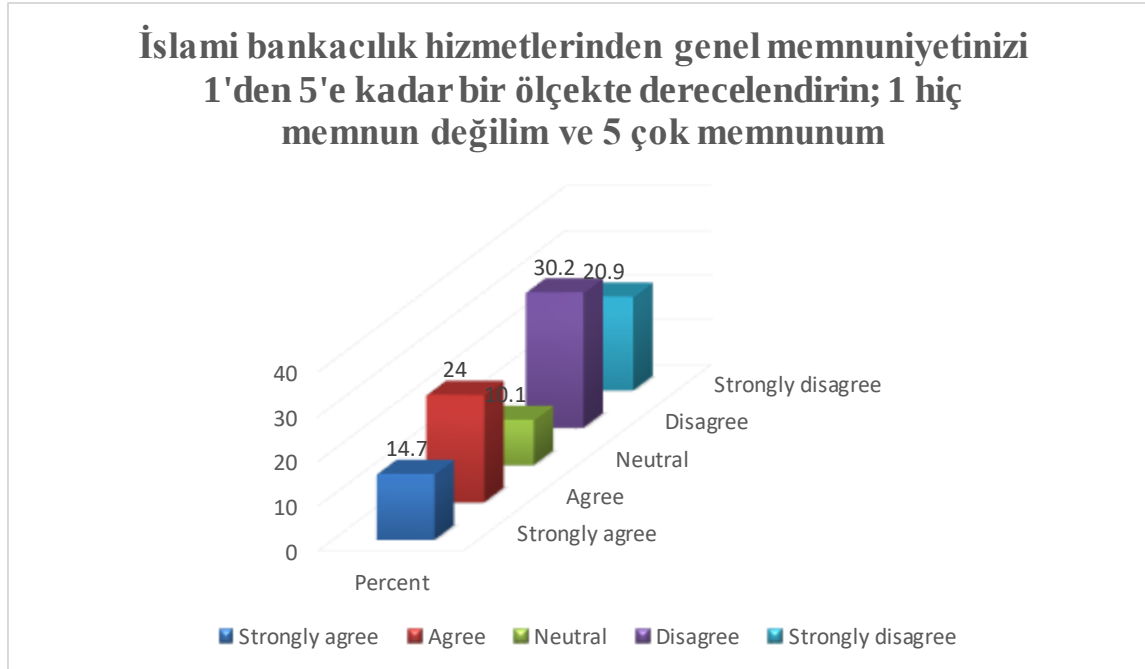
ve müşterilerin memnuniyeti şeffaflık, müşteri hizmetleri, rekabetçi fiyatlar ve uygun bankacılık özellikleri gibi faktörlere bağlı olabilir.

*Tablo 10: 1'den 5'e kadar olan ölçekte İslami bankacılık hizmetlerinden genel memnuniyet; 1 hiç memnun değilim ve 5 çok memnunum.*

|                   | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Çok memnuniyetsiz | 19     | 14.7  | 14.7          | 14.7            |
| Hoşnutsuz         | 31     | 24.0  | 24.0          | 38.8            |
| Yorum yok         | 13     | 10.1  | 10.1          | 48.8            |
| Memnun            | 39     | 30.2  | 30.2          | 79.1            |
| Çok Memnun Kalmak | 27     | 20.9  | 20.9          | 100.0           |
| Toplam            | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

*Şekil 5: İslami bankacılık hizmetlerinden genel memnuniyet oranı. 1'den 5'e kadar bir ölçekte; 1 hiç memnun değilim ve 5 çok memnunum.*



*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.4 İslami Bankacılığın Küçük İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi

İslami banka finansmanı ne kadar fazla olursa, KOBİ'ler o kadar refah içinde olacaktır. Başka bir deyişle, KOBİ'lerin refahı, hem nicelik hem de nitelik açısından daha fazla İslami banka finansmanı almaları halinde artırılabilir. Küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ'ler) yönelik finansman, esasen KOBİ'lerin iş yapma şeklini etkileyecektir; özellikle yeterli işletme sermayesine sahip olmak şirkete sakinlik ve huzur getirecek, yaratıcılığın artmasını, iş genişlemesini ve sahip olunan işletmeler için fırsatları teşvik edecektir. Bu bölümde, anketteki araştırmacının İslami bankacılık sistemi ile performans arasındaki ilişkisini bilmek için kullandığı sorular, İslami bankacılık hizmetlerinin küçük işletme performansını etkileyip etkilemediğini, kârlılığı ve gelirleri artırıp artırmadığını ve aynı zamanda finansal katılıma yardımcı olup olmadığını bilmek için gereklidir. onlara finansal ürünler ve hizmetler sağlayarak, diğer soruların odaklandığı nokta: küçük işletme performansının olumlu bir etkisi olup olmadığı, işin başlangıcında bir plan veya iş planının olması gerektiği, yatırımcılara ürününüzü gelir elde etmek için yeterli sayıda kişiye nasıl göndermeyi planladığınızı anlatmak . Bu, size ilk parayı kazandıracak stratejilerle ilgilidir; iş fikrinizi üçüncü bir tarafa sunma konusunda yararlı olabilir; örneğin, şu anda aradığımız şey, küçük işletmelerin iş planı olan bir kredi ararken faydalı olabilir. İslami bankalardan kredi almak bu açıdan önemli bir hale gelmiştir.

#### 3.4.1 İslami Bankacılık Hizmetlerinin Ticari Finansal Performansa Etkisi var mı?

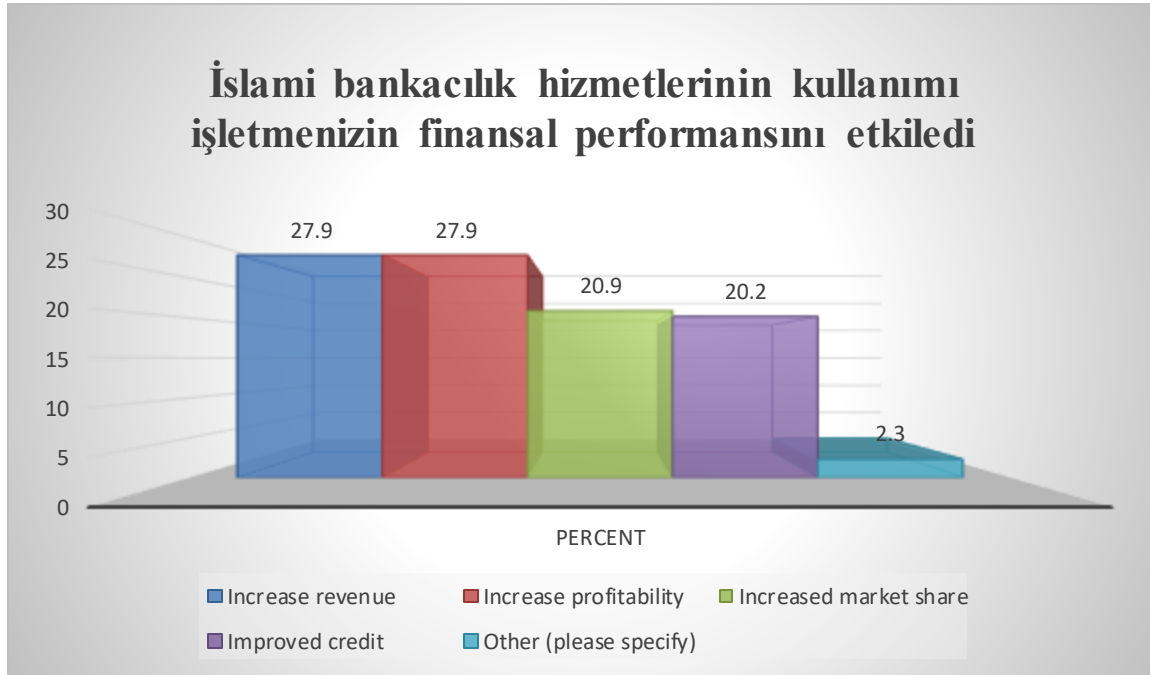
Bu çalışmanın sonucu, İslami bankacılık hizmetlerinin işletmenin finansal performansı üzerinde çeşitli şekillerde olumlu bir etkiye sahip olabileceğini göstermektedir. Katılımcılar, İslami bankacılık hizmetlerinin kullanımının iş performanslarını nasıl etkilediğini sordu (%27,9) ve (%27,9) sırasıyla geliri artırma ve karlılığı artırma yanıtı verdi, diğer (%20,9) ve (%20,2) yanıt verenler ise pazar payını artırma ve krediyi iyileştirme yanıtı verdi. Bu, İslami bankacılık hizmetlerinin, küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) ve geleneksel bankacılık hizmetlerine erişemeyen bireyler de dahil olmak üzere nüfusun yetersiz hizmet alan kesimlerine finansal ürün ve hizmetlere erişim sağlayarak finansal katılımı teşvik edilmesine yardımcı olabileceğini gösteriyor. Genel olarak İslami bankacılık hizmetleri, etik finansmana erişim sağlayarak, sorumlu yatırımı teşvik ederek, riskleri paylaşarak ve finansal katılımı teşvik ederek işletmelerin finansal performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olabilir.

Tablo 11: İslami bankacılık hizmetlerinin kullanımı işletmenizin finansal performansını etkiledi.

|                         | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-------------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Geliri artırın          | 36     | 27.9  | 27.9          | 27.9            |
| Kârlılığı artırın       | 36     | 27.9  | 27.9          | 55.8            |
| Artan pazar payı        | 27     | 20.9  | 20.9          | 76.7            |
| Geliştirilmiş kredi     | 26     | 20.2  | 20.2          | 96.9            |
| Diğer (Lütfen Belirtin) | 3      | 2.3   | 2.3           | 100             |
| Toplam                  | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |
|                         |        |       |               |                 |

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

Şekil 6: İslami bankacılık hizmetlerinin kullanımı işletmenizin finansal performansını etkiledi.



Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

### 3.4.2 Küçük Ölçekli İşletmelerde İş Planı Önemli i?

Bir iş planı hedeflerinizi, hedef pazarınızı, rekabetinizi ve finansal öngörülerinizi belirlemenize yardımcı olacaktır. Bir iş planı oluşturmak, iş hedeflerini, stratejilerini ve operasyonlarını tanımlamaya yardımcı olduğundan küçük ölçekli işletmeler için çok önemlidir. Küçük ölçekli bir işletme için iş planında bulunması gereken bazı temel bileşenler şunlardır: Bu çalışmada katılımcılara iş planı yapıp yapmadıklarını sorduk (%54,3) yanıtlayanların %54,3'ü iş planlarının olduğunu söyledi. Kendi işini kurmaya çalışan ancak bir iş planının olmadığını (%45,7) yanıtlayan katılımcıların olduğu diğer grup Bir iş planı oluşturmak zorlu bir görev olabilir ancak küçük ölçekli bir işletmenin başarısı için şarttır. Potansiyel zorlukların ve fırsatların belirlenmesine, pazar fırsatının değerlendirilmesine ve iş hedeflerine odaklanmaya yardımcı olur.

*Tablo 12: Küçük ölçekli işe başladığınızda bir iş planı.*

|        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Evet   | 70     | 54.3  | 54.3          | 54.3            |
| HAYIR  | 59     | 45.7  | 45.7          | 100.0           |
| Toplam | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.5 İslami Bankacılık ve Finansal Erişim

Bankalar ve finans kuruluşları, diğer finansal kurumlar gibi mal ve hizmetlerin alıcılarını ve satıcılarını birbirine bağlayarak uluslararası ticarete kritik bir rol oynamaktadır ve küçük işletmelerde hem başlangıç hem de çalışma işletme aşamalarında finansal kredi sağlarlar, bu da interest serbest finans olan şeriat finansal ürünü ile ve işletme, geleneksel bankalara göre küçük işletmeler için faydalı olan faizsiz krediyi alır. Bu bölümde araştırmacı, katılımcılara finans (bağımsız değişken) ve küçük işletme performansı (bağımlı değişken) arasındaki ilişkiyi bilmek için iki soru sorar; İslami bankacılığın işiniz üzerinde olumlu etkisi oldu, İslami bankadan finansman ararken en önemli faktörleri göz önünde bulundurun.

#### 3.5.1 İslami Bankacılığın İşiniz Üzerinde Olumlu Etkisi Var Mi?

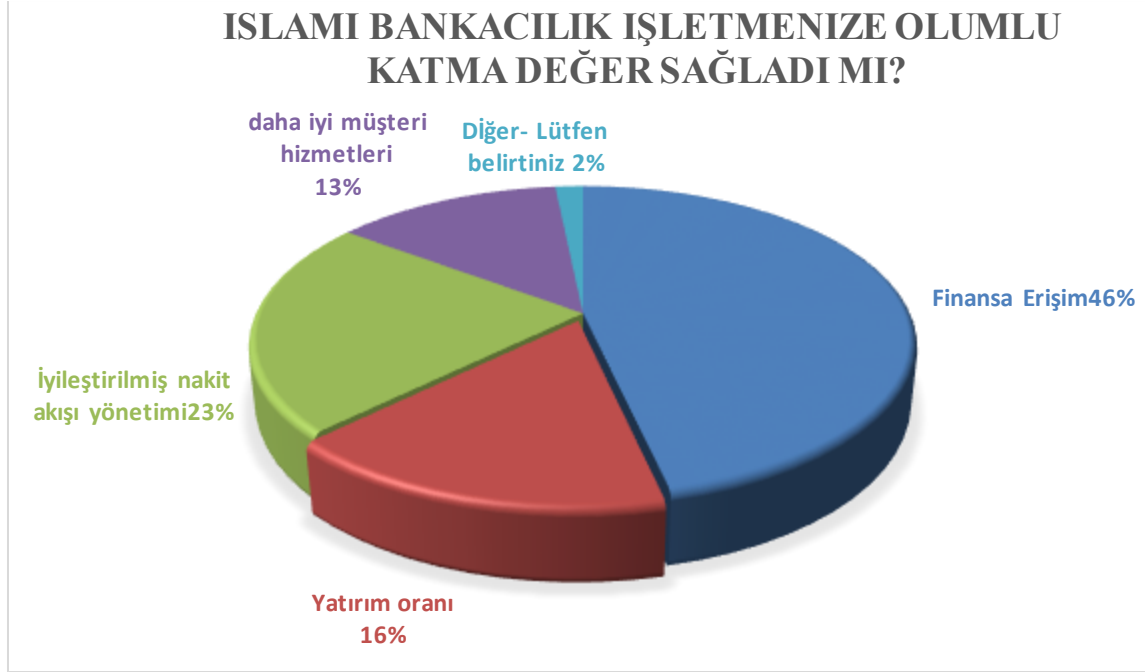
İslami bankacılık hizmetleri, işletmelerin Murabaha, İcara ve Muşaraka gibi şeriata uygun finansal ürünlere erişmesini sağlar. Bu ürünler ticari operasyonları finanse etmek, ekipman satın almak ve genişleme projelerine yatırım yapmak için kullanılabilir. Aşağıdaki çalışma tablosunun sonucu,

katılımcının %45'inden fazlasının küçük işletmelerinin İslami finans hizmetleri aldığını araştırmacıyla paylaştığını göstermektedir. Hargeisa şehrinde faaliyet gösteren bankalar (%16) ve (%22,5) işletmelerinin yatırım oranını artırdığını ve nakit akışı yönetimini iyileştirdiğini yanıtlarken, küçük işletme sahipleri ve yöneticilerinin (%13) daha iyi müşteri hizmetleri aldıklarını belirttiler. Bu cevaplar İslami finans kullanan işletmelerin, itibarlarını artırabilecek ve sosyal açıdan bilinçli müşterileri çekebilecek etik ve sorumlu yatırımlara bağlılıklarını gösterebilmeleri olarak değerlendirilebilir. Genel olarak İslami bankacılık hizmetleri, etik finansmana erişim sağlayarak, sorumlu yatırımı teşvik ederek, riskleri paylaşarak ve finansal katılımı teşvik ederek işletmelerin finansal performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olabilir.

*Tablo 13: İslami bankacılığın Küçük işletmeler üzerinde olumlu etki yarattığı alanlar.*

|                                     | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-------------------------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Finansa erişim                      | 60     | 46.5  | 46.5          | 46.5            |
| Yatırım oranı                       | 21     | 16.3  | 16.3          | 62.8            |
| İyileştirilmiş nakit akışı yönetimi | 29     | 22.5  | 22.5          | 85.3            |
| Daha iyi müşteri hizmetleri         | 17     | 13.2  | 13.2          | 98.4            |
| Diğer (lütfen belirtiniz)           | 2      | 1.6   | 1.6           | 100.0           |
| Toplam                              | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |
| Finansa erişim                      | 60     | 46.5  | 46.5          | 46.5            |

Şekil 7: İslami bankacılığın Küçük İşletmeler üzerinde olumlu etki yarattığı alanlar



Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

Tablo 14: En önemli olduğunu düşündüğünüz faktörler (1'den 5'e kadar sıralayın; 1 en önemli ve 5 en az önemli olmak üzere)

|                        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|------------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| İşlem oranı            | 22     | 17.1  | 17.1          | 17.1            |
| Geri ödeme koşulları   | 26     | 20.2  | 20.2          | 37.2            |
| Kredi miktarı          | 23     | 17.8  | 17.8          | 55.0            |
| Teminat gereklilikleri | 17     | 13.2  | 13.2          | 68.2            |
| Uyum Dini ilkeler      | 41     | 31.8  | 31.8          | 100.0           |
| Toplam                 | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

### 3.5.2 İslami bankalardan finansman ararken en önemli faktörler nelerdir?

İslami bir bankadan finansman arayan küçük bir işletmeyseniz seçeneklerinizi değerlendirirken önemli olduğunu düşünebileceğiniz çeşitli faktörler vardır. Küçük işletmelerin dikkate alabileceği en önemli faktörlerden bazıları şunlardır: İşlem oranı önemli bir terimdir ve finansman arayan küçük işletmelerde (%22) katılımcılar bu faktörün kendileri için daha önemli olduğunu söylerken bu çalışmaya katılanların diğer %20 ve %23'ü geri ödeme ve kredi tutarı konusunda küçük işletmelerin herhangi bir sürpriz veya geri ödeme koşulundan ya da gizli maliyetlerden kaçınmak için ücretleri, masrafları ve finansman ve geri ödeme koşullarıyla ilgili diğer maliyetleri konusunda şeffaf olan bankalarla çalışmayı tercih edebileceğini göstermektedir. Küçük işletmeler, tutar, kâr oranı, geri ödeme planı ve teminat gereklilikleri de dahil olmak üzere herhangi bir finansman teklifinin hüküm ve koşullarını dikkatle değerlendirmek isteyecektir. Bunlardan en önemli unsurun (%13,2) teminat gerekliliği olduğu değerlendirilmektedir. Bu soruda yanıt verenlerin çoğu (%31,8) finansmanın en önemli faktörünü düşünüyor Küçük işletmeler, Şer'i ilkelere bağlı kalma ve Şer'i uyumlu finansman seçenekleri sunma konusunda güçlü bir üne sahip olan İslami bankalarla çalışmayı tercih edebilir. Bu, çalışma bölgesindeki İslami bankalarda finansmana ihtiyaç duyan küçük işletmelerin çoğunun, şeriata uygun finansman faktörünün en önemli faktör olduğunu düşünüyor. Genel olarak, küçük işletmeler, seçeneklerini dikkatli bir şekilde değerlendirmeli ve finansmanı yönlendirmelerine yardımcı olmak, süreçlerini yürütmek ve ihtiyaçlarına en uygun finansman seçeneklerini seçmek için deneyimli danışmanlarla çalışmalıdır.

### 3.6 İslami Finans Ürünleri

İslami finansal ürünler, faizi (riba), kumarı (maisir) ve spekülasyonu (garar) yasaklayan Şeriat hukuku ilkelerine uygun finansal araçlardır. İslami finans ürünleri, faiz almak yerine risk paylaşımı, kar paylaşımı ve varlığa dayalı finansman ilkelerine dayanmaktadır. murabaha gibi rekabetçi finansal ürünler sunmalarını sağlarken Murabaha sözleşmesi, varlığın satıcısının alıcıya varlığın orijinal maliyet fiyatını açıkladığı iki taraf arasında bir varlığın alım satımını içerir, buna maliyet artı kar da denir. Ortaklık ile ilgili olan Müşareke; Bu sözleşmede, ortaklar bir işletmenin kar ve zararını paylaşırlar. Şeriat borç vermeye olan ilgiyi yasakladığından; Mushakarah, ortaklar arasında önceden kararlaştırılan oranlarda kar dağıtımına izin verir. Buna karşılık, her ortak kayıpları katkılarıyla orantılı olarak paylaşır. Sukuk, İslami Finansta izin verilen İslami tahvil benzeri bir menkul kıymettir. Tahviller faize dayalı olduğundan, geleneksel olarak Müslüman

yatırımcılar için izin verilmemiştir. Öte yandan, kurumsal finansman, işletmelerin perakende müşterilerden farklı olabilecek özel ihtiyaçlarına göre uyarlanmıştır. İslami bankalar, borca dayalı ürünlerin yanı sıra kurumsal finansman için kiralamaya dayalı ve öz sermayeye dayalı finansman seçenekleri de sunmaktadır. Bunlar, İslami bankaların küçük işletmelere sağladığı bazı ürünlerdir, bu bölümde araştırmacı, İslami bankacılık ürünleri (bağımsız değişken) ile küçük işletme performansı (bağımlı değişken) arasındaki anlamlı ilişkiyi bilmek istemektedir.

### **3.6.1 En çok kullanılan Finansal Ürün/Araç hangileridir?**

İslami finans ürünlerinin bazı örnekleri şunlardır: Bu çalışmada bankanın müşteri adına bir ürünü satın aldığı ve önceden kararlaştırılan bir fiyattan müşteriye sattığı maliyet artı bir finansman düzenlemesi olduğu bu çalışmada %44,2 oranında katılımcı Murabaha'yı duymuş ve bu ürünü kullanmış olduğunu belirtmiştir. Mudaraba: Banka ile müşteri arasında, bankanın sermayeyi, müşterinin ise uzmanlığı sağladığı kar paylaşımı ortaklığıdır. Kâr önceden kararlaştırılan orana göre paylaştırılırken, zararlar banka tarafından karşılanır. Bu çalışmaya küçük işletme sahipleri ve yöneticileri (%22,5) yanıt vermekte ve bu durum, bankanın zararı karşıladığı halde küçük işletme için avantaj sağlamaktadır. Muşaraka, banka ile müşteri arasında, her iki tarafın da sermaye sağladığı ve kar ve zararları önceden kararlaştırılan bir orana göre paylaştığı bir ortaklıktır. Muşaraka yanıtını verenlerin (%16) ancak bu yüzde Murabaha'dan daha az, bu da çalışma bölgesindeki bu şehirdeki bankaların Murabaha ürünlerini muşaraka finansmanından daha fazla finanse ettiğini gösteriyor. İcara, bankanın bir varlık satın aldığı ve bunu bir kira ücreti karşılığında belirli bir süre için müşteriye kiraladığı, kiralama bazlı bir finansman düzenlemesidir. Katılımcıların %11'i bu tür finansmanı biliyor. Sukuk, varlığa dayalı menkul kıymetler olarak yapılandırılmış, şeriata uygun tahvillerdir. Yatırımcılar faiz ödemek yerine dayanak varlıkların ürettiği kârdan pay alırlar. Bu tür finansman (%5) Ankete katılanların bu tür finansmanı bildiklerini veya duyduklarını belirttikleri, bunlar İslami finans ürünlerinden sadece birkaçı. Ticaret finansmanı, proje finansmanı ve gayrimenkul finansmanı gibi çeşitli amaçlarla kullanılabilecek başka birçok şariat uyumlu finansal araç vardır ancak bu çalışma, küçük işletmelerin bildiği en İslami bankacılık finansmanı ürünlerini ve aşağıdaki tabloyu bilmek istemektedir. bu verileri gösteriyor.

Tablo 15: İslami finans ürünleri veya Finansman Araçları.

|              | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Murabaha     | 57     | 44.2  | 44.2          | 44.2            |
| Muşaraka mı? | 21     | 16.3  | 16.3          | 60.5            |
| Mudaraba     | 29     | 22.5  | 22.5          | 82.9            |
| İcara        | 15     | 11.6  | 11.6          | 94.6            |
| Sukuk        | 7      | 5.4   | 5.4           | 100.0           |
| Toplam       | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

### 3.6.2 İslami Bankacılık Seçenekleri Hakkında Eğitim ve Bilgi Küçük İşletmeler için Faydalı Olacaktır?

Aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi (%75,2) bu soruyu Evet,İslami bankacılık seçenekleri hakkında eğitim ve bilgi küçük işletmeler için çok yararlı olabilir diye yanıtladılar.. Birçok küçük işletme, İslami finansın ilke ve uygulamalarına aşina olmayabilir veya kendilerine sunulan İslami finans ürün ve hizmetlerinin çeşitliliğinin farkında olmayabilir. İslami bankacılık konusunda eğitim ve bilgi sağlamak, küçük işletmelerin finansman seçenekleri hakkında bilinçli kararlar almasına ve potansiyel olarak yeni sermaye kaynaklarına erişmesine yardımcı olabilir. Bu soruya yanıt verenlerin yaklaşık bir kısmı (%24) kendi görüşüne göre hayır cevabını verdi ancak bu çalışmayı, katılımcıların 129'unun 97'sinin İslami bankacılık seçeneğiyle ilgili eğitim ve bilginin küçük işletmeler için yararlı olacağı yönünde genelleyebiliriz. . Küçük işletmeler, İslami bankacılık seçenekleri hakkında eğitim ve bilgi sağlayarak finansman seçeneklerini genişletebilir ve potansiyel olarak büyümelerini ve başarılarını desteklemeye yardımcı olabilecek yeni sermaye kaynaklarına erişebilirler.

*Tablo 16: İslami Bankacılık seçenekleri hakkında daha fazla eğitim ve bilgi küçük işletmeler için faydalı olacaktır.*

|        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Evet   | 97     | 75.2  | 75.2          | 75.2            |
| Hayır  | 32     | 24.8  | 24.8          | 100.0           |
| Toplam | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### **3.6.3. Küçük İşletmelerin Kullanımına Sunulan İslami Bankacılık Ürünleri Uygun ve Onların İhtiyaçlarına Uygundur**

Bu soruyu sorgulayan katılımcıların çoğu (%62), küçük işletmelerin kullanımına sunulan İslami bankacılık ürünlerinin ihtiyaçlarına uygun olmadığını belirtmiştir. %38'i ise İslami bankacılık, İslami ilkelere uygun olacak şekilde tasarlanmış ve küçük işletmelerin finansal ihtiyaçlarını karşılayacak bir dizi ürün sunmakta olduğunu söylemiştir. Bu ürünler İslami prensiplere bağlı küçük işletmeler için uygun ve alakalı kabul edilmektedir. İslami bankacılık ürünleri, faiz (riba) ve İslam hukuku kapsamında yasaklanan diğer faaliyetlerden kaçınmak için tasarlanmıştır. Adil olma, risk paylaşımı ve etik davranış ilkelerine bağlı kalırlar. İslami değerlerle uyumlu olan ve bu ilkelere uygun finansman çözümleri arayan küçük işletmeler için İslami bankacılık ürünleri, geleneksel bankacılık tekliflerine uygulanabilir ve uygun bir alternatif sağlayabilir.

*Tablo 17: Küçük işletmelerin kullanımına sunulan İslami bankacılık ürünleri uygun ve onların ihtiyaçlarına uygundur.*

|        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Evet   | 49     | 38.0  | 38.0          | 38.0            |
| Hayır  | 80     | 62.0  | 62.0          | 100.0           |
| Toplam | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.6.4 İslami Bankacılık Ürünlerinin Mevcudiyeti, Küçük İşletmelerin Başarısı veya Başarısızlığı Üzerinde Önemli Etkiye Sahiptir?

İslami bankacılık ürünlerinin mevcudiyeti, özellikle İslami finansın yaygın olduğu bölge veya topluluklarda faaliyet gösteren küçük işletmelerin başarısı veya başarısızlığı üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilir. Bu araştırma kararında, katılımcıların %76'sı İslami bankacılık ürünlerinin mevcudiyetinin Hargaisa Somali'deki küçük işletmelerin başarısı veya başarısızlığı üzerinde önemli bir etkisi olduğunu belirtirken, diğer katılımcılar (%24) ise İslami bankacılık ürünlerinin Hargaisa'da İslami bankacılık ürünleri ve küçük işletmelerin başarısızlığı üzerinde önemli bir etkisinin olmadığını belirtmiştir.

*Tablo 18: İslami bankacılık ürünlerinin Hargaisa Somali'deki küçük işletmelerin başarısı veya başarısızlığı üzerinde önemli etkisi vardır.*

|        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Evet   | 98     | 76.0  | 76.0          | 76.0            |
| HAYIR  | 31     | 24.0  | 24.0          | 100.0           |
| Toplam | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.7. İslami Finans ve Memnuniyet

Müşteri memnuniyeti firmanın uzun vadeli algısını ilgilendirmektedir. Memnuniyet aynı zamanda müşteriler için iyi değer yaratmakla da ilgilidir ve müşteriler için değer, sağlam ilişkiler kurulup planlı bir şekilde yürütülürse ortaya çıkabilir, çünkü bu bir şirket stratejisi haline gelmiştir, İslami bankaların müşteri memnuniyeti, müşterilerin kendisi hakkında iyi şeyler anlatabilmesiyle ortaya çıkar. İslami bankalar başkalarına. Bu gösterge çok önemlidir çünkü daha geniş bir toplulukta olumlu bir imajı artırabilir ve müşterilerin İslami bankadan memnuniyet derecesi, müşteri memnuniyetinin en önemli itici güçleri olan şeriat uyumluluğuna, fiyatlandırmaya ve kolaylığa bağlıdır. Araştırmanın bu bölümünde araştırmacı, Memnuniyet (bağımsız değişken) ile küçük işletme (bağımlı değişken) arasındaki anlamlı ilişkiyi bilmek istiyor.

#### 3.7.1 İşletmeniz için İslami Bankacılık Hizmetlerini Kullanırken Karşılaştığınız Zorluklar veya Engeller Nelerdir?

İslami bankacılık hizmetleri işletmelere birçok fayda sağlayabilirken, işletmelerin bu hizmetleri kullanırken karşılaşılabilecekleri bazı zorluklar veya engeller de bulunmaktadır. Katılımcıların görüşlerinin bir sonucu olarak şöyledir (%73), küçük işletme sahipleri ve yöneticileri, İslami bankacılık hizmetlerini kullanırken zorluklarla karşılaştıklarını söylediler, katılımcıların geri kalanı (%26) ise henüz İslami bankacılık ürünlerini kullanırken herhangi bir engelle karşılaşmadıklarını belirtti. Birçok işletme İslami bankacılık hizmetlerinden haberdar olmayabilir veya İslami finansın ilke ve uygulamalarını tam olarak anlayamayabilir, bu da doğru ürün ve hizmeti seçmeyi zorlaştırabilir.

*Tablo 19: İşletmeniz için İslami bankacılık hizmetlerini kullanırken karşılaştığınız zorluklar veya engeller.*

|        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Evet   | 95     | 73.6  | 73.6          | 73.6            |
| HAYIR  | 34     | 26.4  | 26.4          | 100.0           |
| Toplam | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.7.2 Ana Zorluklar veya Engeller Nedir?

Daha yüksek maliyetler Bazı İslami finans ürünlerinin geleneksel muadillerine göre daha yüksek maliyetleri veya ücretleri olabilir, bu da onları bazı küçük işletmeler için daha az çekici hale getirebilir, çünkü bu oran aşağıda müşterilerin (%23) ve (%38,8) olarak gösterilmektedir ve aynı zamanda Küçük işletme sahipleri, İslami bankaların sınırlı finansman seçenekleri üzerinde anlaştıkları konusunda hemfikirler. Bazı İslami bankalar, geleneksel bankalara göre daha sınırlı ürün ve hizmet yelpazesine sahip olabilir ve bu da küçük işletmelerin ihtiyaçlarını karşılayacak doğru ürünleri bulmasını zorlaştırabilir. Katılımcıların %7,8'i şeriat uyumlu ürünlerle tanışmanın İslami bankacılık finansmanında karşılaştıkları bir zorluk olduğunu söylüyor. İslami bankacılık ürünlerini anlama eksikliği bazı küçük işletmeler İslami prensip ve uygulamalara aşina olmayabilir, bu da onların doğru ürün ve hizmetleri seçmesini zorlaştırabilir. Katılımcıların yüzde 23,3'ü, özellikle Murabaha finansmanı İslami finans ürünlerini daha yüksek işlem ücretleri ile karşılıyor. finansal kaynaklar ve uzmanlık. Ankete katılanların geri kalanı (%8) yüksek işlem ücretleri, şeriata uygun ürünler ve sınırlı finansman seçeneği nedeniyle farklı engellerle karşılaşılıyor. Bu %8'in çoğu teminat ve diğer zorluklardan şikayetçi.

*Tablo 20: Karşılaştığınız başlıca zorluklar veya engeller.*

|                                                        | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|--------------------------------------------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Sınırlı finansman seçenekleri                          | 50     | 38.8  | 38.8          | 38.8            |
| Şeriata uygunluk gerekliliklerini karşılamanın zorluğu | 10     | 7.8   | 7.8           | 46.5            |
| Daha yüksek işlem ücretleri                            | 30     | 23.3  | 23.3          | 69.8            |
| İslami finans ürünlerinin anlaşılabilmesi              | 28     | 21.7  | 21.7          | 91.5            |
| Diğer (Lütfen Belirtin)                                | 6      | 4.7   | 4.7           | 96.1            |
| Toplam                                                 | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

*Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır*

### 3.7.3. Küçük Ölçekli İşletmenizin Başarısızlığının Nedenleri?

Küçük ölçekli işletme başarısızlığı kararının nedenlerine ilişkin araştırma sırasında, başarısızlığın küçük işletmelere gelmesinin birçok nedeninin olduğu tespit edilen katılımcılara (%31) daha fazlasına, küçük finansman eksikliği veya ana zorluklar sorulmuştur. Kötü yönetim, ankete katılanların (%13,2) küçük ölçekli işletmelerinin başarısızlığına neden olabilecek diğer bir faktördür. (%10) Yetersiz Pazar Araştırması Müşteri tercihleri, ihtiyaçları ve rekabet dahil olmak üzere hedef pazarın yetersiz anlaşılması , müşterilerde yankı uyandıran ürün veya hizmetlerin sunulmasında başarısızlıkla sonuçlanabilir. Müşteri taleplerini etkili bir şekilde belirlemek ve karşılamak için kapsamlı bir pazar araştırması yapmak çok önemlidir. Bu olguda, bu çalışmaya katılanların %15,5'i, küçük işletmelerin başarısızlıklarından birinin diğer işletmelerle güçlü rekabet olduğunu belirtmiştir. Rakiplerden alınan hizmetler veya hizmetler kalabalık bir pazara ve müşteri çekememeye neden olabilir. Benzersiz bir satış teklifi veya rekabet avantajı, pazarda öne çıkmak için hayati öneme sahiptir. Araştırma katılımcılarına (%17) bu soru soruldu: ekonomik gerileme veya durgunluk, bazı küçük işletmeler değişen pazar koşullarına uyum sağlayamadıkları veya operasyonlarını artan talepleri karşılayacak şekilde ölçekleyemedikleri için başarısız oluyor. Esnek, yenilikçi olmak ve iş ortamı geliştikçe gelişmeye istekli olmak çok önemlidir. Katılımcıların kendi yasal çıkarlarını koruyamayan küçük işletmelerinin yasal veya düzenleyici sorunları (%9,3) olumsuz sonuçlarla karşılaşabilir. Örneğin, yetersiz sözleşmeler, yetersiz sigorta kapsamı veya uygun tüzel kişiliklerin kurulamaması (limited şirket kurmak gibi), işletmeyi ve sahiplerini kişisel sorumluluğa maruz bırakabilir ve varlıklarını riske atabilir.

Tablo 21: Küçük ölçekli işletmenizin başarısızlığının ana nedenleri.

|                                    | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|------------------------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Finansman veya sermaye eksikliği   | 40     | 31.0  | 31.0          | 31.0            |
| Kötü yönetim veya liderlik         | 17     | 13.2  | 13.2          | 44.2            |
| Yetersiz pazarlama veya reklam     | 13     | 10.1  | 10.1          | 54.3            |
| Diğer işlerden gelen güçlü rekabet | 20     | 15.5  | 15.5          | 69.8            |
| Ekonomik gerileme veya durgunluk   | 22     | 17.1  | 17.1          | 86.8            |
| Toplam                             | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

Şekil 8: Küçük ölçekli işletmenizin başarısızlığının ana nedenleri.



Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır.

### **3.7.4 İşletmenizin hem Başlangıç hem de Operasyonel Seviyesinde Kısıtlamalar ve Sorunlar Mevcuttur?**

Bu araştırmanın kararına göre (%15) yanıt verenlerin yanıtında da belirtildiği gibi deneyim eksikliği, bir işletmenin hem başlangıç hem de operasyonel düzeyinde mevcut olan sorunlardan biridir.%22,5 oranında bir cevap da sınırlı sermaye Yeterli finansmanın sağlanması yeni başlayanlar için genellikle bir zorluk olduğunu belirtmiştir. Sınırlı mali kaynaklar, ürün geliştirme, yetenekli personeli işe alma, pazarlamaya yatırım yapma ve ilk işletme masraflarını karşılama yeteneklerini kısıtlayabilir. Devlet desteğinin olmayışı (%17,1), modern teknoloji eksikliği (%7,8) küçük işletmelerin sorunlarından biridir, (%32) ise hammadde eksikliğine dikkat çekmiştir. Verimsiz süreçler, yetersiz sistemler veya otomasyon eksikliği, üretkenliği ve operasyonel performansı engellemektedir. Verimsiz envanter yönetimi, uzun teslimat süreleri, zayıf iletişim veya etkisiz tedarik zinciri yönetimi, müşteri memnuniyetini ve genel iş verimliliğini etkileyebilir. Katılımcıların %4,7'si eğitim eksikliğinin yeni kurulan şirketler ve küçük işletmelerin, sınırlı kaynaklar, ücret kısıtlamaları veya yerleşik marka itibarı eksikliği nedeniyle üst düzey yetenekleri çekmekte zorluk yaşayabileceklerini belirtti. Bu kısıtlamaların ve sorunların yaygın olduğunu ancak kapsamlı olmadığını unutmamak önemlidir. Her kuruluş, sektörüne, konumuna, büyüklüğüne ve diğer faktörlere bağlı olarak kendine özgü zorluklarla karşılaşacaktır. Başarılı işletmeler proaktif olarak bu zorlukların üstesinden gelir, pazar koşullarına uyum sağlar ve rekabet üstünlüğünü korumak için sürekli yenilik yapar.

Tablo 22: İşletmenizin hem başlangıç hem de operasyonel aşamasında aşağıdaki kısıtlamalar ve sorunlar mevcuttur.

|                               | Sıklık | Yüzde | Geçerli yüzde | Kümülatif Yüzde |
|-------------------------------|--------|-------|---------------|-----------------|
| Tecrübe eksikliği             | 20     | 15.5  | 15.5          | 15.5            |
| Sermaye sıkıntısı             | 29     | 22.5  | 22.5          | 38.0            |
| Devlet desteğinin olmaması    | 22     | 17.1  | 17.1          | 55.0            |
| Modern teknolojinin eksikliği | 10     | 7.8   | 7.8           | 62.8            |
| Hammadde eksikliği            | 42     | 32.6  | 32.6          | 95.3            |
| Eğitim eksikliği              | 6      | 4.7   | 4.7           | 100.0           |
| Toplam                        | 129    | 100.0 | 100.0         |                 |

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

### 3.8 Çoklu Doğrusal Regresyon Analiz Modeli

Tablo 23: Model Özeti

| Modeli | R                 | R Meydanı | Düzeltilmiş<br>Kare | R | Std. Tahmin Hatası |
|--------|-------------------|-----------|---------------------|---|--------------------|
| 1      | .689 <sup>A</sup> | .811      | .792                |   | 1.18754            |

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

Tablo-23'te R, İslami Bankacılık ile Küçük İşletme Performansı arasındaki korelasyonu göstermektedir.  $R = .811$ , İslami Banka Ürünleri ile Küçük İşletmeler arasında yüksek pozitif korelasyon olduğunu göstermektedir. Bu, üç değişkenin (Finansal, Memnuniyet sorunu ve Performans) durumu iyileştiğinde İslami Bankaların artma eğiliminde olduğu anlamına gelir.  $R^2$ , üç bağımsız değişkenin açıklayabildiği bağımlı değişkendeki değişim miktarı belirleme katsayısı ile gösterilir.  $R^2 = .792$ , üç bağımsız değişkenin yaklaşık %81,1'inin finansal, memnuniyet sorunu ve performansın bağımlı değişkenin tüm varyasyonunu açıkladığı anlamına gelir. Ancak  $R^2$  uyarı,  $R^2$ 'nin daha iyi bir tahminidir. Böylece,  $R^2 \text{ adj.} = .792$ , İslami Bankalardaki varyasyonun yalnızca

%78,2'sinin küçük işletmelerin performansına atfedilebileceğini göstermektedir; geri kalan %21,8'lik kısım ise bu çalışmada incelenmeyen diğer faktörlere atfedilebilir.

### 3.8.1. Katsayılar

Çalışmanın amacı Hargeisa'daki Küçük İşletme Performansında İslami Bankacılığın Etkisini ortaya çıkarmak, küçük ölçekli işletme tüccarlarından ve üç ticari bankadan birincil veriler toplandı, veri toplama aracı olarak kullanılan anket ve Sosyal Bilimler İstatistik Paketi kullanıldı. (SPSS) veri analizinde kullanılır. Bu çalışmada finansal, üretim ve memnuniyet olmak üzere üç bağımsız değişken ve bir bağımlı değişken bulunmaktadır. Bu çalışmada araştırmacı Çoklu Doğrusal Regresyon kullanmıştır. Bu modelin kullanılmasının nedeni, bu modelin bağımlı ve bir veya daha fazla bağımsız değişken arasındaki ilişkinin gücünü ve karakterini belirlemesidir..

Tablo 24: KatsayılarA

| Modeli     | Standartlanmamış Katsayılar |           | Standartlaştırılmış Katsayılar | T     | Sig   |
|------------|-----------------------------|-----------|--------------------------------|-------|-------|
|            | B                           | Std. Hata | Beta                           |       |       |
| (Devamlı)  | 2.350                       | 0,405     |                                | 5.810 | 0,000 |
| Parasal    | 0,52                        | 0,69      | 0,127                          | 0,761 | 0,448 |
| Memnuniyet | 0,30                        | 0,43      | 0,63                           | 0,682 | 0,196 |
| Ürünler    | 0,91                        | 0,087     | 0,173                          | 1.049 | 0,000 |

Kaynak : Yazar tarafından hazırlanmıştır

Çalışmanın amacı İslami bankacılığın küçük işletmelerin performansını nasıl etkilediğini tespit etmektir. Bileşik regresyon analizi bulgularına göre İslami Bankalar için Finans değişkeni istatistiksel olarak 0,05 düzeyinde anlamlıdır ( $t=-1,348$ ,  $df=3$ ,  $p=0,180$ ). Red Finans ile Küçük İşletme Performansı arasında anlamlı bir bağlantı olduğunu belirten boş hipotez ( $H_0$ ). Regresyon sonuçları ise regresyon analizinde memnuniyet konusunun anlamlılık düzeyinin 0,05( $t=-0,423$ ,  $df=3$ ,  $p=0,673$ ) olduğunu göstermektedir. Sonuç olarak alternatifi kabul edin ve İslami Bankacılık Memnuniyeti ile Küçük İşletme Performansı arasında anlamlı bir ilişki olmadığını iddia eden boş değeri ( $H_0$ ) reddedin. Son olarak bileşik regresyon, regresyon analizinde Bankacılık Ürünlerinin

0,05 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir ( $t=-5,280$ ,  $df=3$ ,  $p=.000$ ). Sonuç olarak, alternatifi kabul edin ve Bankacılık Ürünleri ile Küçük İşletme Performansı arasında anlamlı bir ilişki olmadığını iddia eden boş değeri ( $H_0$ ) reddedin.

### **3.9. Sorunlar ve Olası Çözümler**

Katılımcılar görüşme sırasında küçük işletmelerin zorluklarına ve sorunlarına olası çözümler önermeye davet edilir. Sonuç olarak, küçük ölçekli işletmelerin başlangıçta ve operasyon sırasında finansal desteğinin, özellikle bu bölgede faaliyet gösteren İslami bankalar olmak üzere, yoksulluğun ortadan kaldırılmasında bu sektörün hedeflerine ulaşması için kritik öneme sahip olduğunu güçlü bir şekilde öne sürüyorlar. Katılımcılar, hükümetin ve sivil toplum kuruluşlarının MSE'lere hem başlangıç hem de işletme aşamalarında uygun kar oranlarında kredi alma konusunda yardımcı olması gerektiğini tavsiye etti. Öte yandan katılımcılar, hükümet kurumlarıyla piyasa bağlantıları yoluyla, piyasadaki zorluklarla baş etmede işletme operatörlerinden daha önemli bir role sahip olan hükümetlerin olduğunu belirtti.

## SONUÇ

İslami bankacılığın küçük işletme performansına etkisi üzerine yapılan araştırmada, İslami bankacılık, geleneksel bankacılık sistemlerine benzersiz bir alternatif sunarak finans sektöründe önemli bir oyuncu olarak ortaya çıkmıştır. Köklerini İslam hukukuna (Şeriat) dayanan ilkeleri, etik ve sosyal açıdan sorumlu finansal uygulamaları teşvik eder. İslami bankacılığın küçük işletme performansı üzerindeki etkisi, finansman, risk yönetimi ve genel işletme büyümesi üzerindeki etkisi dikkate alınarak birçok açıdan analiz edilebilir. Bu, özellikle faize dayalı işlemlerden kaçınmayı tercih eden veya Şer'i uyumlu finansmana ihtiyaç duyan girişimciler ve işletmeler için faydalı olabilir. İslami finansman alternatiflerinin mevcudiyeti, küçük işletmeler için sermayeye erişilebilirliği artırabilir ve girişimcilik faaliyetlerini teşvik edebilir.

Çalışmanın ana amacı Somali'de İslami bankacılığın küçük işletme performansı üzerindeki etkisini değerlendirmektir. Bu amaca ulaşmak için ilgili veriler bir anket ve kilit bilgilendirici görüşmeler kullanılarak elde edildi. Bu ölçümlerden elde edilen bilgiler, sosyal bilimler istatistik programı (SPSS) ve yüzde ve frekans gibi tanımlayıcı istatistikler kullanılarak analiz edildi.

Araştırmanın amaçlarına ilişkin bulgulara göre mikro ve küçük işletmeler, katılımcılara ekonomik ilerleme ve sosyal dönüşüm sağlamada önemli bir rol oynamaktadır. Araştırmanın sonuçları, MSE'lerin her yaşta vasıflı ve okuma yazma bilmeyenler de dahil olmak üzere çeşitli statülerdeki katılımcıların yaşam standartlarını ve sosyo ekonomik seviyesini değiştirdiğini göstermektedir. Bu sektör, iş fırsatı vererek yoksul insanların aktif ve üretken yaşlarını destekleme konusunda en büyük faydayı sağlıyor; bu çalışmanın bulgularına göre, ankete katılanların %75'i 18 ile 48 yaşları arasında. Ana motivasyonlarını, yaşamlarını iyileştirmek, işsizliği ve yoksulluğu belaya sokan bir gelir kaynağı olarak görüyoruz.

Çalışmanın amaçlarına ilişkin sonuçlar dikkate alındığında İslami Bankacılık mikro ve küçük işletmelere önemli katkılar sağlamıştır. Buna rağmen MSE'ler hem başlangıç hem de işletme aşamalarında aşağıdaki gibi çeşitli zorluklarla karşı karşıyadır; deneyim eksikliği, başlangıç sermayesi eksikliği, devlet desteği eksikliği, modern teknoloji eksikliği, ham malzeme eksikliği ve eğitim eksikliği. İslami bankacılık ürünlerini anlama eksikliği bazı küçük işletmeler İslami bankacılığın ilke ve uygulamalarına aşina olmayabilir, bu da onların doğru ürün ve hizmetleri

seçmesini zorlaştırabilir. Bu sınırlamaların ve sorunların tipik olduğunu ancak özel olmadığını hatırlamak çok önemlidir. Sektörüne, coğrafyasına, büyüklüğüne ve diğer hususlara bağlı olarak her işletme belirli bir dizi engelle karşılaşacaktır. Başarılı şirketler, rekabetin önünde kalabilmek için bu sorunları proaktif bir şekilde ele alır, değişen pazar koşullarına uyum sağlar ve sürekli yenilik yapar.

Sonuç olarak İslami bankacılık, finansmana erişimin artması, risk yönetimi uygulamaları, etik hususlar, pazar genişleme fırsatları ve finansal eğitim ve destek yoluyla küçük işletme performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olabilir. İslami bankacılık ilkelerini benimsemek, küçük işletmelere rekabet avantajı, gelişmiş finansal istikrar ve gelişmiş büyüme beklentileri sağlayabilir. İslami bankaların Somali'deki küçük işletmelere katkılarını artırmak amacıyla çalışmanın temel sonuçlarına dayanan öneriler şunlardır:

- Mikro ve küçük işletmelerin yoksulluğu ortadan kaldırma hedeflerine ulaşması için İslami Bankalarda kredilerin erişilebilirliği hem başlangıç aşamasında hem de faaliyet sırasında çok önemlidir. Kredi olanaklarına kolay erişim için hükümet ve sivil toplum kuruluşlarının MSE'lere hem başlangıç hem de işletme aşamalarında yardımcı olması gerekmektedir.
- Somali'de çok sayıda işsiz ve yoksul insan var. Dolayısıyla, mikro ve küçük işletmeler yaratmak için bilinçli bir çaba gösterilmesi gerekiyor, çünkü başlamak için çok fazla paraya ihtiyaç duymuyorlar ve kısa bir süre içinde yoksul insanların yaşamlarını büyük ölçüde iyileştirebiliyorlar.

## KAYNAKÇA

- Abdi, N: "Islamic Banking and Small Business Performance in Somalia. Global Journal of Management and Business Research: E Marketing, ." (2018), 18(2): 45-56.
- Abdullah, M: 'Contemporary banking transactions and Islam's views thereon'. London, (1966).
- Abdullahi, A. H., & Mohamed, I. G: Financing Small and Medium-Sized Enterprises in Somalia: A Comparative Study of Islamic Banking and Microfinance. International Journal of Economics, Commerce and Management, (2016), 4(11), 204-218.
- Adisa, T. A., et al. The characteristics and challenges of small businesses in Africa:. UK. (2014).
- Ahmed, A., Yusuf, A., & Othman, R: "Islamic Banking and Economic Growth: Evidence from Somalia. Journal of Islamic Finance, ." (2017), 6(1): 25-36.
- Akhtar, S., et al: Decomposing the Effect of Consumer Sentiment News - Evidence from US Stock and Stock Index Futures Markets. California, Los Angeles, Financial Research Network (FIRN). (2011).
- Annual Report, W. B: how the World Bank is partnering with countries to end extreme poverty by 2030, promote shared prosperity, and support the global sustainable development agenda. (2015).
- Aris, N. M: Building Blocks for Economic Growth. National Statistics Conference, ." (2006).
- Belas, J. and G. Sopkova: "Signifi cant determinants of the competitive environment for SMEs in the context of fi nancial and credit ris." Jornal of the International Studies, (2016). 9(2).
- Chapra, m. U: Islam and the Economic Challenge, International Institute of Islamic Thought (IIIT),. (1992).
- Farah, M: The Challenges Facing Young Entrepreneurs in Somalia. Somalia. (2017).
- FSB, F. S: Islamic Financial Services Industry Stability Report. Stability Report. (2022).

- Gelbard, E: et al. Islamic Finance in Sub-Saharan Africa: Status and Prospects. (2014). 14-149.
- Gummesson, E: " Broadening and Specifying Relationship Marketing." Asia-Australia Marketing Journal. (1994). 12(1): 31-43.
- Hashim, K. M: A Review of the Role of SMEs in the Manufacturing Sector. Malaysia. (1999).
- Hassan, M: "Dahabshiil's MicroDahab gives new lease of life to small enterprises." (2021).
- Howorth, C: "Small Firms Demand for Finance." International Small Business Journal. (2001). 19(4).
- International Labour Conference, I: Decent work and the informal economy. Geneva, Switzerland. 90th Session. (2002).
- Iqbal, Z. and A. Mirakhor: Ethical Dimension of Islamic Finance: Theory and Practice. (2017).
- Jaffar, M. A. and R. Musa: "Determinants of Attitude towards Islamic Financing among Halal-Certified Micro and SMEs: A Preliminary Investigation." Social and Behavioral Sciences. (2013). 130: 135-144.
- Jamal, K. F: "Relationship Analysis of Islamic Banking between Malaysia and Pakistan." Journal of Economic. (2018). 5(2): 7-12.
- Jang, Y. S. et al: New Players in Entrepreneurial Finance and Why They Are There. (2018).
- Kamali, H. M. Islam and Politics Afghanistan, Ktiplar. (1985).
- Khalique, M., et al: "Intellectual Capital and Its Major Components." International Journal of Current Research. (2011). 3(6): 343.
- Khattak, N. A. and K. Ur-Rehman: "Customer satisfaction and awareness of Islamic banking system in Pakistan." African Journal of Business Management. (2010). 4(5): 662-671.
- Kolstee, T. and B. Helmsing: Small enterprises and changing policies : structural adjustment, financial policy and assistance programmes in Africa. London, Copies in the Library. (1993).
- Lamadi, Y. and A. O. Yahaya: Empirical Examination of the Financial Performance of Islamic Banking in Nigeria Nigerian Defence Academy. Nigeria. (2015)

- Liedholm, C., et al: "Small Enterprise Employment Growth in Rural Africa." *American Journal of Agricultural Economics*. (1994). 76(5): 6.
- Maldonado, N: THE WORLD BANK'S EVOLVING CONCEPT OF GOOD GOVERNANCE AND ITS IMPACT ON HUMAN RIGHTS. Stockholm, Sweden, , Doctoral workshop on development and international organizations. (2010).
- Mambula, C: "Perceptions of SME Growth Constraints in Nigeria." *Jornal of Small Business Management*. (2002). 40(1): 58-65.
- Maow, B. A: The Impact of Small and Medium Enterprises (SMEs) on Economic Growth and Job Creation in Somalia. (2021).
- Marco, A. and T. Giovanni: "Credit Rationing and the Financial Structure of Italian Small and Medium Enterprises." *Jornal of Applied Economics*. (2006). 9(1): 167-184.
- Mohamed, F: Financial Insitutions in Somalia. (2019).
- Mohieldin, M: "Savings, Financial Development, and Economic Growth in the Arab Republic of Egypt Revisited." (2017). 8020: 37.
- Moses, O. and J. F. Adebisi: Small Business Financing in Nigeria: An Investigation of the Angel Option, Victoria University of Wellington, Victoria Business School and Nigerian College of Accountancy. (2013).
- Murine, V: "Financial Development and Economic Growth: Global and African Evidence." *Jornal of Affrican Economics*. (2012). 21(1): 56.
- Narjoko, D. A., et al: Small and Medium Enterprises (SMEs) Access to Finance in Selected East Asian Economies. Cambodia, China, Indonesia, Lao PDR, Malaysia, Philippines, Thailand, Viet Nam, Economic Research Institute for ASEAN and East Asia. (2011).
- Nazif, D. and A. Soylu: Profitability of Interest-free vs Interest-based Banks in Turkey. Turkiye, Cameron University, Stetson University. (2011).
- Osoro, K: "The Role Of Micro Financial Institutions On The Growth Of Smes In Kenya:A Case Study Of Micro Financial Institutions In Kisi Town." *Jornalof Humanities and Social Science*. (2013). 16(1): 83-93.
- Ou, C. and G. Haynes: "Acquisition of Additional Equity Capital by Small Firms – Findings from the National Survey of Small Business Finances." *Small Business Economics*. (2006). 27: 157-168.

- Rasem N. " The Impact of Islamic Banking on Small and Medium-Sized Enterprises: Evidence from Somalia. International Journal of Business and Management, ." (2019).14(2): 67-80.
- Ronge, E., et al: "Review of Government Policies for the Promotion of Micro and Smallscale Enterprises." KIPPRA. (2002). 20.
- Samad, A., et al: "Islamic Banking and Finance in Theory and Practice: The Experience of Malaysia and Bahrain." The American Jornal of Islamic Social Sciences. (2005). 22(2): 69-86.
- Samad, S., et al: "Islamic Banking and Finance in Theory and Practice: The Experience of Malaysia and Bahrain." The American Jornal of Islamic Social Sciences. (2005). 22(2): 69-86.
- Samad, S., et al: Determining Financial Uncertainty through the Dynamics of Sukuk Bonds and Prices in Emerging Market Indices. West University of Timisoara. (2022).
- Siddiqi, M. N: Banking Without Interest. Leicester, U.K. (1983).
- SNDP: (Somaliland National Development Plan II, 2017). Somalia. (2017)
- Stiglitz, J. and W: Andrew Effect of Financial Development on the Transmission of Monetary Policy, Theoretical Economic Letters. (1981).
- Susan, A: The effect of bank financing on the financial performance of small and medium-sized enterprises in Nairobi county. Nairobi. (2014).
- Talib, F. and Z. Rahman: "Studying the impact of total quality management in service industries." Int. J. Productivity and Quality Management, (2010). 6(2): 249.
- Urgessa, H. T: The Role of Micro and Smallscale Enterprises in Poverty Reduction: The Case of Dugda Dewa Woreda Finchawa Town Southern Ethiopia. Masters of Science in Agricultural Economics. Ethiopia, BuleHora University,. Masters: (2020). 77.
- Usmani, T. M: An introduction to Islamic Finance. Pakistan, BRIL. (1998).
- Wilson, J: Essentials of Business Research. Cambridge. (2010).
- Worthington, A. and A. Gait: "An empirical survey of individual consumer, business firm and financial institution attitudes towards Islamic methods of finance." Intrantional Jornal of Social Economics. ( 2008). 35: 783-808.

- Yirgabelew Kifle, M: The Roles and Challenges of Micro and Small Enterprises in Urban Employment Creation in Ethiopia. Department of Governance and Development Studies,. Ethiopia, Bahir Dar University,. Department of Civic and Ethical Studies: (2020). 22.
- Zikmund, W., et al: Business Research Methods. universities in Europe, Asia, Africa, South America, and North America, reaching more than a half million students worldwide., Cengage Learning, (2013).
- Zubair, I. and M. Abbas: Islamic banking. Washington, D.C. (1987).



**İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**İSLAM İKTİSADI VE FİNANSİ ANABİLİM DALI**

Sayın Katılımcı,

Bu anketin amacı, İslami Bankacılığın Küçük İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi üzerine bir araştırma tezi için bilgi toplamaktır. Bu anketin amacı, İslami bankacılık ve küçük işletmelerde bunun etkisi hakkındaki düşünceleriniz, fikirleriniz, deneyimleriniz ve özel bilgiler hakkında bilgi toplamaktır. Gönderdiğiniz bilgiler yalnızca akademik amaçlara hizmet edecektir. Sonuç olarak, araştırmanın başarısı için önemli olan gerçek bir yanıt vermeniz saygıyla rica olunur.

**Bölüm 1: Demografi**

1. Cinsiyetin ne?
  - Erkek
  - Kadın
  - Söylememeyi tercih ediyorum
2. Yaşınız nedir?
  - 18 yaş altı
  - 18-24 yaşında
  - 25-34 yaşında
  - 35-44 yaşında
  - 45-54 yaşında
  - 55-64 yaş
  - 65 yaş ve üstü
3. En yüksek eğitim seviyeniz nedir?
  - İlkokul veya altı
  - Ortaokul
  - lisans
  - Yüksek lisans
  - Doktora derecesi
4. Şu anki mesleğiniz nedir?
  - Tam zamanlı çalışmak
  - Yarı zamanlı çalışan
  - Serbest meslek

- Öğrenci
5. Hiç şeriata uygun bir yatırıma veya araca yatırım yaptınız mı?
- Evet
  - Hayır
6. İslami bankaların kâr ve zarar paylaşımı (PLS) sözleşmelerini kullanmalarının finansal performanslarını etkilediğini düşünüyor musunuz?
- Kesinlikle katılıyorum
  - Katılıyorum
  - Nötrüm
  - Aynı fikirde değilim
  - Kesinlikle katılmıyorum
7. Sizce İslami bankacılık geleneksel bankacılığa göre daha fazla finansal fayda sağlıyor mu?
- Evet
  - Hayır
  - Emin değilim
8. Lütfen İslami bankacılık hizmetlerinden genel memnuniyetinizi 1'den 5'e kadar puanlayın; 1 hiç memnun değilim ve 5 çok memnunuz.
- 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5

### **Bölüm 3: İslami Bankacılığın Küçük İşletme Performansı Üzerindeki Etkisi**

1. İslami bankacılık hizmetlerinin kullanımı işletmenizin finansal performansını nasıl etkiledi?
- Gelir artışı
  - Artan karlılık
  - Artan pazar payı
  - İyileştirilmiş kredi notu
  - Diğer (Lütfen Belirtin) \_\_\_\_\_
2. İslami bankacılığın işletmeniz üzerinde hangi alanlarda olumlu etkisi oldu? (Tüm başvuruyu kontrol et)
- Finansal erişim
  - Yatırım oranı
  - İyileştirilmiş nakit akışı yönetimi
  - Daha iyi müşteri hizmetleri
  - Diğer (Lütfen Belirtin) \_\_\_\_\_
3. Aşağıdaki İslami finans ürünlerinden herhangi birini duydunuz mu? (Tüm başvuruyu kontrol et)
- Murabaha
  - Muşaraka mı?
  - Mudaraba
  - İcara
  - Sukuk

4. İslami finans seçenekleri hakkında daha fazla eğitim ve bilginin küçük işletmeler için yararlı olacağını düşünüyor musunuz?
- Evet
  - Hayır
5. İşletmeniz için İslami bankacılık hizmetlerini kullanırken herhangi bir zorlukla veya engelle karşılaştınız mı?
- Evet
  - Hayır
6. Cevabınız evet ise karşılaştığınız temel zorluklar veya engeller nelerdi? (Tüm başvuruyu kontrol et)
- Sınırlı finansman seçenekleri
  - Şer'i uyumluluk gerekliliklerini karşılamanın zorluğu
  - Daha yüksek işlem ücretleri
  - İslami finans ürünlerinin anlaşılması
  - Diğer (Lütfen Belirtin) \_\_\_\_\_
7. İşletmeniz için finansman ararken en önemli faktörler nelerdir? (1 en önemli ve 5 en az önemli olacak şekilde 1'den 5'e kadar sıralayın)

**Faktörler:** İşlem Oranları, Geri Ödeme Koşulları, Kredi Tutarı, Teminat Gereklileri, Dini İlkelerle Uyum.

| Değerlendirme | Faktörler |
|---------------|-----------|
| 1             |           |
| 2             |           |
| 3             |           |
| 4             |           |
| 5             |           |

#### Bölüm 4: Küçük Ölçekli İşletmelerin Başarısızlık Nedenleri

1. Hiç küçük ölçekli bir işletmenin sahibi veya yöneticisi oldunuz mu? (Evet /Hayır)
2. Küçük ölçekli işletmenize başladığınızda bir iş planınız var mıydı? (Evet /Hayır)
3. Küçük işletmeniz için hiç İslami bir bankadan kredi aldınız mı? (Evet /Hayır)
4. Evet ise kredinin niteliği neydi? (Geçerli olanların tümünü seçin)
  - Murabaha
  - Muşaraka
  - İcara
  - Selam
  - Diğer (Lütfen Belirtin)

5. Küçük ölçekli işletmenizin başarısız olmasının temel nedeni neydi? (Geçerli olanların tümünü seçin)
- Finansman veya sermaye eksikliği
  - Kötü yönetim veya liderlik
  - Yetersiz pazarlama veya reklam
  - Diğer işletmelerden gelen güçlü rekabet
  - Ekonomik gerileme veya durgunluk
  - Yasal veya düzenleyici sorunlar
  - Diğer (Lütfen Belirtin)
6. Küçük işletmelerin kullanımına sunulan İslami bankacılık ürünlerinin onların ihtiyaçlarına uygun ve alakalı olduğunu düşünüyor musunuz? (Evet /Hayır)
7. İslami bankacılık ürünlerinin mevcudiyetinin Hargeisa Somali'deki küçük işletmelerin başarısı veya başarısızlığı üzerinde önemli bir etkisi olduğunu düşünüyor musunuz?
- (Evet /Hayır)
8. İşletmenizin hem başlangıç hem de operasyonel aşamasında aşağıdaki kısıtlamalar ve sorunlar mevcut mu?

|                               | Evet | HAYIR |
|-------------------------------|------|-------|
| Tecrübe eksikliği             |      |       |
| Başlangıç sermayesi eksikliği |      |       |
| Devlet desteğinin olmaması    |      |       |
| Modern teknolojinin eksikliği |      |       |
| Ham malzemesi eksikliği       |      |       |
| Eğitim eksikliği              |      |       |

9. İşletmenizde yukarıda belirtilen sorunların nasıl çözülebileceğini düşünüyorsunuz?

.....