



**INTERNATIONAL CONGRESS OF ISLAMIC
ECONOMY, FINANCE AND ETHICS**

PROCEEDINGS BOOK

October, 28-29 / Istanbul-TURKEY



INTERNATIONAL CONGRESS OF ISLAMIC ECONOMY, FINANCE AND ETHICS PROCEEDINGS BOOK

October 28-29, 2017 / Istanbul - Turkey

Editors:

Seyfettin ERDOĞAN
Ayfer GEDİKLİ
Durmuş Çağrı YILDIRIM

Assistant Editors:

Hande Çalışkan
Uğur Mirasedoğlu
Nurtaç Iraz
Tuba Akkavak

ULUSLARARASI İSLAM EKONOMİSİ, FİNANSI VE ETİK KONGRESİ

TAM METİN BİLDİRİLER KİTABI

28-29 Ekim, 2017 / İstanbul – Türkiye

Editörler:

Seyfettin ERDOĞAN
Ayfer GEDİKLİ
Durmuş Çağrı YILDIRIM

Editör Yardımcıları

Hande Çalışkan
Uğur Mirasedoğlu
Nurtaç Iraz
Tuba Akkavak

ISBN: 978-605-2012-27-7

Bu Kitabın Tüm Hakları Saklıdır.

Bildirilerin her türlü sorumluluğu yazarlarına aittir.

www.isefe.org

BİLİM KURULU

Prof. Dr. Seyfettin Erdoğan – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Erişah Arıcan – Marmara Üniversitesi
Dr. Cemil Ertem – Cumhurbaşkanı Başdanışmanı
Prof. Dr. Süleyman Özdemir – Bandırma 17 Eylül Üniversitesi (Rektör)
Prof. Dr. Erdal Tanas Karagöl – Yıldırım Beyazıd Üniversitesi
Prof. Dr. Halis Yunus Ersöz – İstanbul Üniversitesi (Rektör Yrd)
Prof. Dr. Murat Çizakça – Konya Karatay Üniversitesi
Prof. Dr. Mikail Erol – Çanakkale 18 Mart Üniversitesi
Prof. Dr. Yakup Bulut – Hatay Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Paksoy – Kilis Üniversitesi
Prof. Dr. Hamza Ateş – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Doğan Uysal – Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Tabakoğlu – Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet Nohutçu – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Alpaslan Açıkgenç - İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Adem Korkmaz – Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi (Rektör)
Prof. Dr. Zekai Özdemir – İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Tuncay Yılmaz – Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Targan Ünal – Okan Üniversitesi
Prof. Dr. şaban Kayhan – Hasan Kalyoncu Üniversitesi
Prof. Dr. Soner Çelikkol – Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Sami Karacan – Kocaeli Üniversitesi
Prof. Dr. Salih Öztürk – Namık Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Rasim Yılmaz – Namık Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan Sarı – Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Osman Altuğ – Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Nuray Altuğ – Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Nilgün Çil Yavuz – İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa Aykaç – Kırklareli Üniversitesi (Rektör)
Prof. Dr. Murat Yülek – İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Muhsin Kar – Yıldırım Beyazıd Üniversitesi
Prof. Dr. Muhittin Kaplan – İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Melike Bildirici – Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Yüce – Uludağ Üniversitesi (Dekan)
Prof. Dr. Mehmet Duman – Artvin Çoruh Üniversitesi (Rektör)
Prof. Dr. Mehmet Barca – Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi (Rektör)
Prof. Dr. Ekrem Erdem – Erciyes Üniversitesi
Prof. Dr. Kazım Sarıkavak – Gazi Üniversitesi (Dekan)
Prof. Dr. Kerem Alkin – Nişantaşı Üniversitesi
Prof. Dr. Kahraman Çatı – Düzce Üniversitesi
Prof. Dr. İlyas Doğan – Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. İbrahim Güran Yumuşak – Sabahattin Zaim Üniversitesi (Dekan)
Prof. Dr. Hatice Neşe Erim – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Vergil – İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Haluk Alkan – İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Habip Yıldız – Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Gülden Ülgen – İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Feridun Yılmaz – Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Faik Budak – Kocaeli Üniversitesi

Prof. Dr. Erdal Demirhan – Osmangazi Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmoud Sabra – Al Azhar University, Filistin
Prof. Dr. Ensar Nişancı – Namık Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Emin Ertürk – Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Elif Çepni – Bahçeşehir Üniversitesi
Prof. Dr. Coşkun Can Aktan – Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Cevat Gerni – Doğu Üniversitesi
Prof. Dr. Jean-Pierre Allegret – Paris Ouest Nanterre, Fransa
Prof. Dr. Bülent Güloğlu – İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Bülent Aybar – Southern New Hampshire University-ABD
Prof. Dr. Bogna Kazmierska Jozwiak – University of Lodz-Polonya
Prof. Dr. Ayşe Buğra – Boğaziçi Üniversitesi
Prof. Dr. Olexandr Pidchosa – Taras Shevchenko University, Ukrayna
Prof. Dr. Sudi Apak – Esenyurt Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Kutan – Southern Illinois University
Prof. Dr. Aysun Fıçıcı – Southern New Hampshire University-ABD
Prof. Dr. Ali Kemal Gürbüz – Balıkesir Üniversitesi
Prof. Dr. Konstantin Tsvetkov – University of Agribusiness and Rural Development, Bulgaristan
Prof. Dr. Nazıf Mohib Shahrani – Indiana University, ABD
Prof. Dr. Aysıt Tansel – Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Çelikyay – Osman Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet İncekara – İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut Bilen – Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Abdülmecit Türüt – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Prof. Dr. David Weir – Northumbria University / Cambridge Scholars
Prof. Dr. Farid Shuaib – International Islamic University of Malaysia
Prof. Dr. Andrzej Bistyga – Katowice School of Economics, Polonya
Prof. Dr. Ethem Cebecioğlu – Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Abdulvahap Baydaş – Bingöl Üniversitesi
Prof. Dr. Vahit Göktaş – Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Abbas Mirakhor – The Global University of Islamic Finance, INCEIF
Prof. Dr. Obiyathulla Ismat Bacha – The Global University of Islamic Finance, INCEIF
Doç. Dr. Bülend Aydın Ertekin – Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Meriç Subaşı Ertekin – Anadolu Üniversitesi
Doç. Dr. Mohamed Eskandar Shah Mohd Rasid – The Global University of Islamic Finance (INCEIF - Dekan)
Doç. Dr. Rosmah Mat Isa – Kebangsaan University, Malezya
Doç. Dr. Hüseyin Altay – Mustafa Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Zafer Kanberoğlu – Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Doç. Dr. Vedat Cengiz – Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Tolga Ulusoy – Kastamonu Üniversitesi
Doç. Dr. Şevket Alper Koç – Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. Şahap Kavcıoğlu – Bayburt Milletvekili
Doç. Dr. Sibel Aykın – Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Bekir Elmas – Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr. Selman Yılmaz – İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Rengin Ak – Kırklareli Üniversitesi
Doç. Dr. Özlem Durgun – İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Murat Pıçak – Dicle Üniversitesi
Doç. Dr. İdris Demir – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Doç. Dr. İbrahim Turhan – İzmir Milletvekili

Doç. Dr. Hasan Gül – Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç. Dr. Haluk Zülfikar – İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan Kahyaoğlu – Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Gülçin Tapşın – İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Emrah İsmail Çevik – Namık Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Emel İslamoğlu – Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Elif Hobikoğlu – İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Durmuş Çağrı Yıldırım – Namık Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Bahar Burtan Doğan – Dicle Üniversitesi
Doç. Dr. Ayfer Gedikli – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Arı – Kırklareli Üniversitesi
Doç. Dr. Kenan Aydın – Kocaeli Üniversitesi
Doç. Dr. İshak Torun – Bolu İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. İlhan Eroğlu – Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Doç. Dr. İbrahim Subaşı – Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Başak Tanınmış Yücememiş – Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Hatice Karahan – Medipol Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan Kahyaoğlu – Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Burcu Özcan – Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet Faruk Aysan – Boğaziçi Üniversitesi
Doç. Dr. Yücel Ayriçay – Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Doç. Dr. Özlen Hiç – İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Aysen Hiç Gencer – İstanbul Aydın Üniversitesi
Doç. Dr. Cüneyt Kılıç – Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi
Doç. Dr. Levent Çinko – Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Ferda Yerdelen Tatoğlu – İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Selami Özcan – Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Osman Şimşek – Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Saraç – İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Rosham Mat Isa – University of Kebangsaan, Malezya
Doç. Dr. Khairul Akmaliah Adam – University of Kebangsaan, Malaysia
Doç. Dr. Gonca Atıcı – İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan Sarıbaş – Bülent Ecevit Üniversitesi
Doç. Dr. Muzaffer Koç – Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Atilla Doğan – Karadeniz Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Seyfettin Arslan – Dicle Üniversitesi
Doç. Dr. Korhan Arun – Namık Kemal Üniversitesi
Doç. Dr. Ruzita Abdul-Rahim – Kebangsaan University Malezya
Doç. Dr. Peter Miculas - University of Constantinus - Nitra, Slovakia
Dr. Ersan Sarıkahya -Trakya Üniversitesi
Dr. Maria Ochwat - WSB University, Poznan - Polonya
Dr. Ruslan Nagarev - Sabahattin Zaim Universtisesi - İstanbul
Dr. Laura Koba - Jagiellonian University, Krakow – Polonya
Dr. Veli Sırım – Namık Kemal Üniversitesi
Dr. Ziyaad Mohamad - INCEIF - Malezya
Dr. Levent Coşkun Erkekoğlu – Marmara Üniversitesi
Dr. İbrahim Murat Bozkurt – Marmara Üniversitesi
Dr. Meltem Taylan – Cumhurbaşkanı Başdanışmanı
Dr. Mohd Iqbal bin Abdul Wahab – International Islamic University, Malezya
Dr. Ayşegül Durukan – Nişantaşı Üniversitesi
Dr. Barış Alparslan – Yıldırım Beyazıt Üniversitesi

Dr. Mehmet Naci Efe – Üsküdar Üniversitesi
Dr. Berna Ak Bingöl – Kırklareli Üniversitesi
Dr. Kaushik Chattopadhyay – Prof. S.N.H. College, University of Kalyani
Dr. Yıldız Aksoy – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. Murat Tümay – İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. İsmail Cem Ay – Gelişim Üniversitesi
Dr. Niyazi Gümüş – Kastamonu Üniversitesi
Dr. Cengiz Ceylan – İstanbul Üniversitesi
Dr. Aslıhan Nakiboğlu – Niğde Üniversitesi
Dr. Ahu Ergen – Bahçeşehir Üniversitesi
Dr. Ömer Esen – Muş Alpaslan Üniversitesi
Dr. Abdilahi Ali – Aberystwyth University / İngiltere
Dr. Malik Babar Hussain – University of Sargodha / Pakistan
Dr. Zeeshan Atiq – University of Karachi / Pakistan
Dr. Büşra Karataşer – Namık Kemal Üniversitesi
Dr. Sema Yılmaz Genç – Kocaeli Üniversitesi
Dr. Yener Coşkun – Semaye Piyasası Kurumu Başuzman
Dr. Daniel Kapp – European Central Bank
Dr. Zişan Kılıçkan – Kocaeli Üniversitesi

İçindekiler

İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI: DÜNYA TİCARETİ VE TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNDEKİ YERİ.....	1
THE LEGITIMACY OF TRANSACTION CAUSES: A BRIDGE BETWEEN ISLAMIC ECONOMICS AND ETHICS.....	12
BEKLENTİLERİN İSLAM İKTİSADI VE FİNANSİ KURUMLARI İLE İLİŞKİSİ: KATILIM BANKALARI ÖRNEĞİ.....	21
BANKA KREDİ KANALININ KATILIM BANKACILIĞINDA GEÇERLİLİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ	31
MAX WEBER'İN KARİZMATİK OTORİTE KURAMI BAĞLAMINDA HZ. PEYGAMBERİN OTORİTESİ.....	44
İSLAMİ PERSPEKTİFTEN KURUMSAL YÖNETİM.....	53
WATER MARKETS: IS IT SHARIAH-COMPLIANT?.....	70
CHALLENGES PREVENTING ISLAMIC FINANCE FROM REACHING ITS POTENTIAL.....	83
KATILIM BANKALARININ PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ: TÜRKİYE'DEKİ KATILIM BANKALARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA.....	96
ULUSLARARASI FİNANSAL SİSTEMDE TOBİN VERGİSİ VE YOKSULLUK.....	107
ÜLKEMİZİN İSLAM İKTİSADI ÖNCÜLERİNDEN SEZÂİ KARAKOÇ VE SÜLEYMAN KARAGÜLLE: FİKİRLERİ, ÖNERİLERİ VE PRATİKLERİ.....	114
TÜRKİYE'NİN ALTERNATİF PAZAR ARAYIŞLARI KAPSAMINDA İSLAM ÜLKELERİNİN PAZAR POTANSİYELİ, PROBLEMLERİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ.....	127
THE LINK BETWEEN POLITICAL STABILITY AND GDP GROWTH RATE: A PANEL DATA ANALYSIS FOR MENA COUNTRIES.....	138
PERFORMANCE EVALUATION OF GLOBAL ISLAMIC AND CONVENTIONAL EQUITY INDICES.....	146
İSLAMİ FİNANSAL OKURYAZARLIK: BİR ÖLÇEK GELİŞTİRME ÇALIŞMASI.....	157
RENK VE RENK İLİŞKİLERİ KONUSUNDA KUR'ÂN-I KERİM'DE YER ALAN AYETLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA.....	170

İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI: DÜNYA TİCARETİ VE TÜRKİYE DIŞ TİCARETİNDEKİ YERİ

Yrd. Doç. Dr. M. Büşra ENGİN ÖZTÜRK

İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dış Ticaret Bölümü,
mbusra@istanbul.edu.tr

Öğr. Gör. Eşma SANÇAR

İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi,
demireresma@gmail.com

ÖZET: Bu çalışma İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) ‘ nı üye ülkeler arasındaki iç ticaret ile dünyanın geri kalanı, özellikle de Türkiye ile dış ticareti açısından incelemektedir. Çalışmanın amacı, İİT’ nin dünya ve Türkiye’ nin dış ticaretindeki payı ve önemini ortaya koymak ve artırılması için bazı politikalar önermektir. Bu amaç doğrultusunda çalışmada Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) ve Türkiye İstatistik Kurumu verilerinden yararlanılarak İİT’ nin dış ve iç ticaretini ihracat ve ithalat bazında 1996-2016 yılları için ele alan grafikler ve tablolar oluşturulmuştur. Sonrasında İİT’ nin, Türkiye’ nin dış ticaretindeki payı diğer uluslararası ekonomik entegrasyon hareketleriyle karşılaştırılmıştır. İİT’ nin iç ticaretinin neden yetersiz olduğu ve Türkiye’ nin hangi İİT ülkeleri ile daha fazla ihracat yaptığı tartışılmış, 1996-2016 yılları itibarıyla bu ülkeler ile dış ticaret seyri izlenmiştir.

Anahtar kelimeler: İslam İşbirliği Teşkilatı, İİT, Türkiye, dış ticaret, uluslararası ekonomik kuruluşlar.

THE ORGANIZATION OF ISLAMIC COOPERATION: IT’S SHARE IN THE WORLD TRADE AND TURKEY’S FOREIGN TRADE

ABSTRACT: This study examines the Organization of Islamic Cooperation (OIC) from the point of view of intra-trade among the member countries as well as foreign trade with the rest of the World especially Turkey. The aim of this study is to demonstrate the share and the importance of the OIC’ s foreign trade in Turkey and in the World and suggest policies to improve it. For this purpose, we used data from United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and Turkish Statistical Institution and created graphs and tables showing the OIC’s foreign and intra-export and import during the 1996-2016 time period. Then, we compared the OIC’s share in Turkey’s foreign trade to the other international economic organizations. We discussed why the intra-trade of OIC is not sufficient and which OIC member countries Turkey exports the most. Finally, we examined Turkey’s foreign trade patterns with the member countries during the 1996-2016 time period.

Key Words: OIC, Turkey, foreign trade, international economic organizations.

1.GİRİŞ

Son yirmi beş yıldır akademik dünyanın da üzerinde oldukça değindiği uluslararası birleşmeler Dünya bunalımı ve Dünya Savaşlarından sonra uluslararası arenada ülkelerin işbirliklerine girmesi gereği ile birlikte gerek küresel gerek bölgesel anlamda kendini göstermeye başlamıştır. Ticaretin serbestleştirilmesine yönelik bu adımlar kendini küresel ve bölgesel birleşmeler şeklinde göstermektedir. İslam İşbirliği Teşkilatı, bölgesel esasa dayanmayıp, dini temele dayanan, geniş bir coğrafi alana dağılmış İslam ülkelerinin 1969 yılında oluşturdukları bir entegrasyon türüdür.

Türkiye' nin İslam İşbirliği Teşkilatı ile ilişkileri özellikle ihracatta kendini göstermektedir. Bunun yanında ihracatta en önemli sırayı yıllardan beri yüzde ellilerin üzerinde bir oranla Avrupa Birliği almaktadır. Bunda coğrafi yakınlığın çok büyük bir payı vardır. Ancak döviz kurundaki belirsizlikler ile özellikle son dönemde nükseden Türkiye-AB siyasi ilişkilerindeki sorunlar AB ile ekonomik ilişkilerimizi, ihracat rakamlarımızı, dolayısıyla da ekonomimizi doğrudan etkilemektedir. Bu riski dağıtmak adına Türkiye, özellikle son yıllarda yeni pazar arayışlarına girmiş ve diğer bölgesel ve küresel ekonomik entegrasyonlarla işbirliğini artırma yoluna girmiştir.

Bu çalışmada İslam İşbirliği Teşkilatı, yapısı, ekonomik özellikleri, dış ticareti ele alındıktan sonra Türkiye' nin dış ticaret pazarındaki payı ve seyri ele alınmış, ihracatımızda aktif rol oynayan İslam İşbirliği Teşkilatı üyelerinin ihracattaki payları 1996-2016 yılları için değerlendirilmiştir.

İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI (İİT)

1969 yılında kurulan İslam İşbirliği Teşkilatı esas olarak uluslararası barış ve uyumun sağlanması için İslam dünyasının korunmasını amaçlayan bir entegrasyon hareketidir. (Oh, Yoon: 2016: 799) Diğer entegrasyon hareketlerine göre daha gevşek ilişkilere bağlıdır. (Seyidoğlu, 1992: 398). Ekonomik, bilimsel, sosyal, kültürel anlamda İslam ülkeleri arasında işbirliğini sağlamak, uluslararası toplantılarda İslam ülkelerinin birlik halinde hareket etmelerine yardımcı olmaktadır. Ayrıca İslam İşbirliği Teşkilatı' nın İslami bir emir gereği kurulduğunu ortaya koyan bir görüş de vardır. (Raimi, Mobolaji, 2008, 131). Sonuç olarak bu entegrasyon hareketi ticaretin serbestleştirilerek gelişmesini ve dolayısıyla İslam ekonomisinin büyümesini hedeflemektedir.

Teşkilatın 57 üyesi: Türkiye, Afganistan, Arnavutluk, Azerbaycan, Bahreyn, Bangladeş, Benin, Birleşik Arap Emirlikleri, Bruni, Burkina Faso, Cezayir, Cibuti, Çad, Endonezya, Fas, Fildişi Sahilleri, Filistin, Gabon, Gambiya, Gine, Gine Bissau, Guyana, Irak, İran, Kamerun, Katar, Kazakistan, Kırgızistan, Komorlar, Kuveyt, Libya, Lübnan, Malezya, Maldivler, Mali, Mısır, Moritanya, Mozambik, Nijer, Nijerya, Özbekistan, Pakistan, Senegal, Sierra Leone, Somali, Sudan, Surinam, Suriye, Suudi Arabistan' dır. Suriye' nin üyeliği askıdadır.

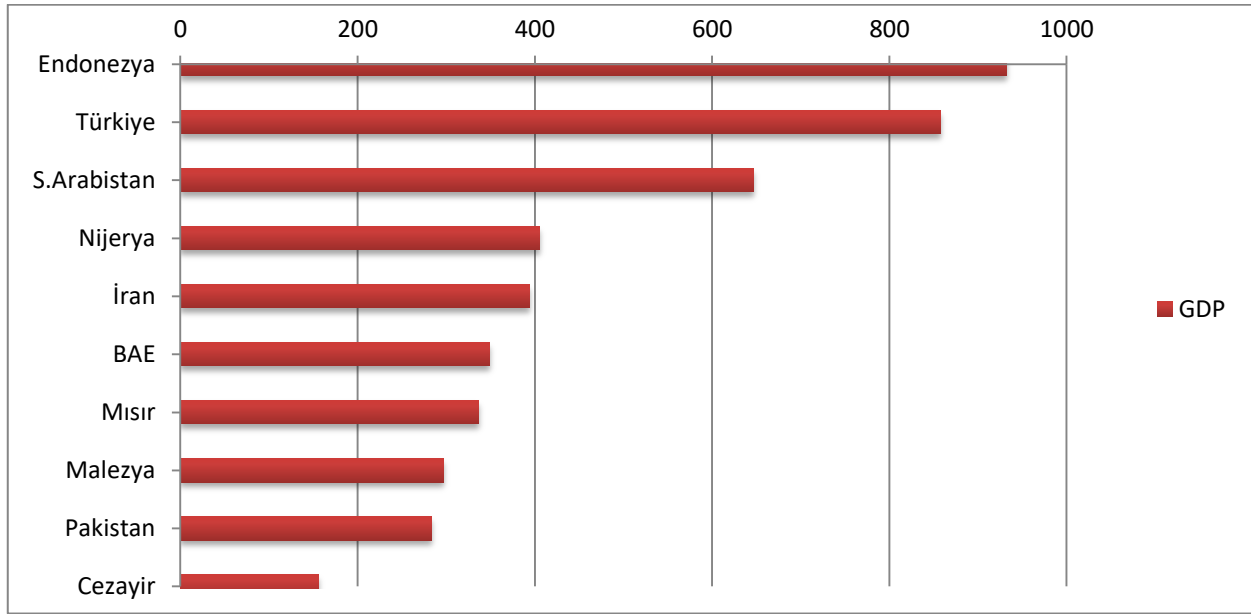
İİT içerisinde beş ülke arasında (Ürdün, Malezya, Pakistan, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri) TPS, dokuz ülke (Bangladeş, Endonezya, İran, Malezya, Fas, Pakistan, Tunus, Türkiye, Sudan) arasında ise aralarında Gümrük Birliği Anlaşması bulunmaktadır. 2004 yılında Tercihli Ticaret Sistemi (TPS) imzalanmıştır. TPS, İİT ülkeleri arasındaki ticaretin ülkeler arasında eşitlikçi ve ayrımcılık olmadan tercihte bulunulması yoluyla daha ileri bir noktaya taşınmasını amaçlamaktadır. (Amin, Hamid, 2009: 134)

2.1.İİT GENEL EKONOMİK GÖRÜNÜM

1,7 milyarlık nüfusu olan Teşkilat içerisinde dünyanın nüfus bakımından oldukça kalabalık ülkeleri ile az yoğun ülkeleri bulunmaktadır. Teşkilatın çoğu üyesi genç nüfusa sahiptir ki bu da ekonomik büyümesi emeğe dayalı olması bakımından Teşkilat için oldukça büyük önem arz etmektedir. İslam İşbirliği Teşkilatı, dünya toplam üretiminin %15 isini, toplam milli gelirinin %8,6 sını oluşturmaktadır.

57 üye içerisinde milli geliri en büyük olan 10 ülke aşağıdaki grafikte yer almaktadır. Türkiye 857,7 milyar dolarlık milli geliriyle Endonezya’ dan sonra ikinci sırada yer alırken, onu Suudi Arabistan izlemektedir. Çok geniş büyüme potansiyeli ve kaynakları olmasına rağmen Müslüman ülkelerdeki büyüme oranları diğer gelişmekte olan ülkelerin ortalamalarından düşüktür. (Raimi, Mobolaji, 2008, 138)

Grafik 1 : Milli Gelir Bakımından En Büyük 10 İslam İşbirliği Teşkilatı Ülkesi (2016)



Kaynak: www.worldbank.org verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

2.2.İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI DIŞ TİCARETİ

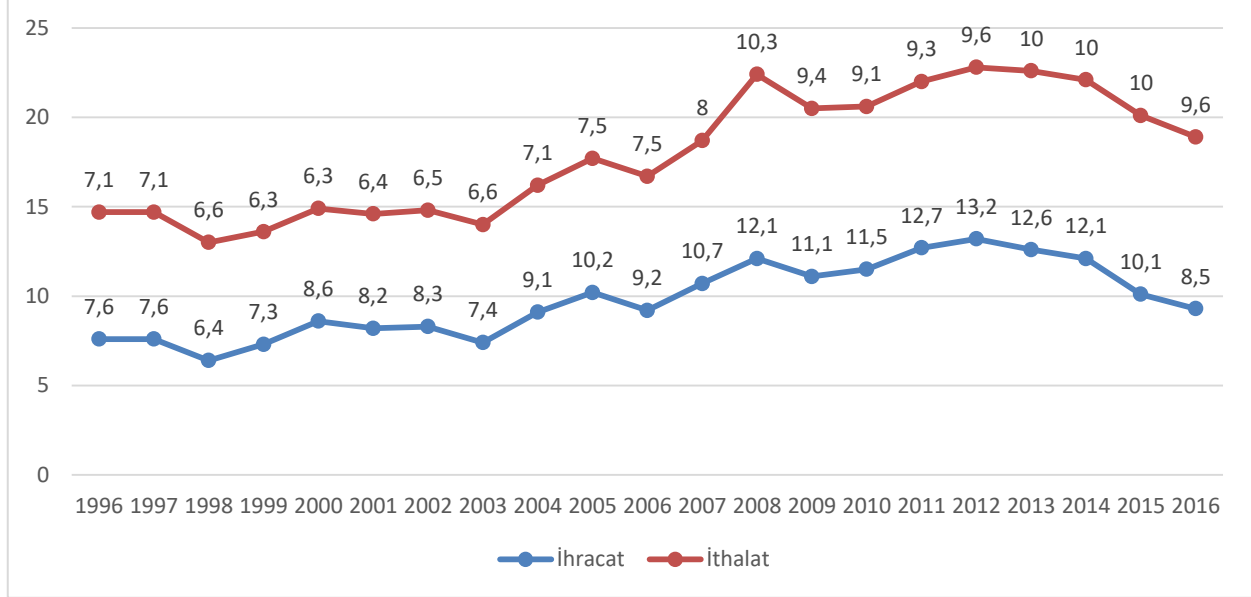
SESRIC’ in 2016 raporuna göre Teşkilat içerisinde en fazla ihracat yapan beş ülke sırasıyla; Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Malezya, Endonezya ve Türkiye iken, en fazla ithalat yapan beş ülke ise sırasıyla; Birleşik Arap Emirlikleri, Türkiye, Malezya, Suudi Arabistan ve Endonezya’ dır. Dolayısıyla İslam İşbirliği Teşkilatı’ nın toplam ticaret hacmini en çok bu beş ülke belirlemektedir.

2.2.1. İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI – DÜNYA TİCARETİ

7,4 milyarlık dünya nüfusunun 1,7 milyarı İslam İşbirliği Teşkilatı ülkelerinde yaşamaktadır. Ancak İİT ticaretinin dünya ticaretine oranı oldukça düşüktür. Bu ticaretin sınırlı olmasının sebepleri arasında İİT üyelerinin çoğunluğunun daha önce batının kolonileri olması ve ticari ilişkilerin buna göre şekillenmiş olması yer almaktadır. Ayrıca dünyanın en az gelişmiş ülkelerinin teşkilatta yer alması da ticaretin önünde bir engeldir. İİT üyeleri ülkelerinin dünya gelirinin az bir payına sahip olması ve dış dünyadaki ülkelerle büyük bir gelir farkının olması mal ticaretinin gelişmesini engellemiştir. (Ahmed, Ugurluel, 1998: 180)

Teşkilatın başlıca ihraç malı petroldür. Dünya petrol rezervlerinin yaklaşık %67 sine sahip olan üye ülkelerin ikili ticareti bu nedenden dolayı çok büyük bir oranda petrolü kapsamaktadır. (Mohmand, Wang: 2014: 115). Nitekim petrol toplam ihracatın %40 ından fazlasını oluşturmaktadır. UNCTAD' ın verilerine göre 2016 yılında İslam İşbirliği Teşkilatı' nın toplam mal ihracatı 1,4 trilyon dolar olarak kaydedilmiştir. Aynı yıl dünya toplam ihracat rakamı 15,9 trilyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılı için İİT toplam ihracatının dünya toplam ihracatındaki payı %8,5 iken toplam ithalatının dünya toplam ithalatı içindeki payı ise %9,6 olarak gerçekleşmiştir. Ticarete hizmetler tarafından bakıldığında ise, İslam İşbirliği Teşkilatı' nın net hizmet ithalatçısı olduğu görülür.

Grafik 2 : İİT Ticaretinin Dünya Ticareti İçindeki Payı (1996-2016)



Kaynak: www.unctad.org verilerinden elde edilerek oluşturulmuştur.

2.1. İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI İÇİ TİCARET

İslam İşbirliği Teşkilatı iç ticaret ve bütünleşme hareketleri yıllar itibariyle artmaktadır. (Hassan v.d. 2015: 699) TPS' nin imzalanması İslam İşbirliği Teşkilatı içerisindeki ticaretin artması yolundaki en önemli adımlardan biridir. Daha önce bahsedildiği gibi, protokol eşitlikçi bir şekilde ticaret yapılmasını öngörmektedir. İİT içi ticaretin artmasında bir diğer unsur da 2005 yılında kurulan ve dış ticaretin finansmanı için oldukça büyük katkı sağlayan Kalkınma İçin İslami Dayanışma Fonu' dur. (Gündoğdu, 2016: 79)

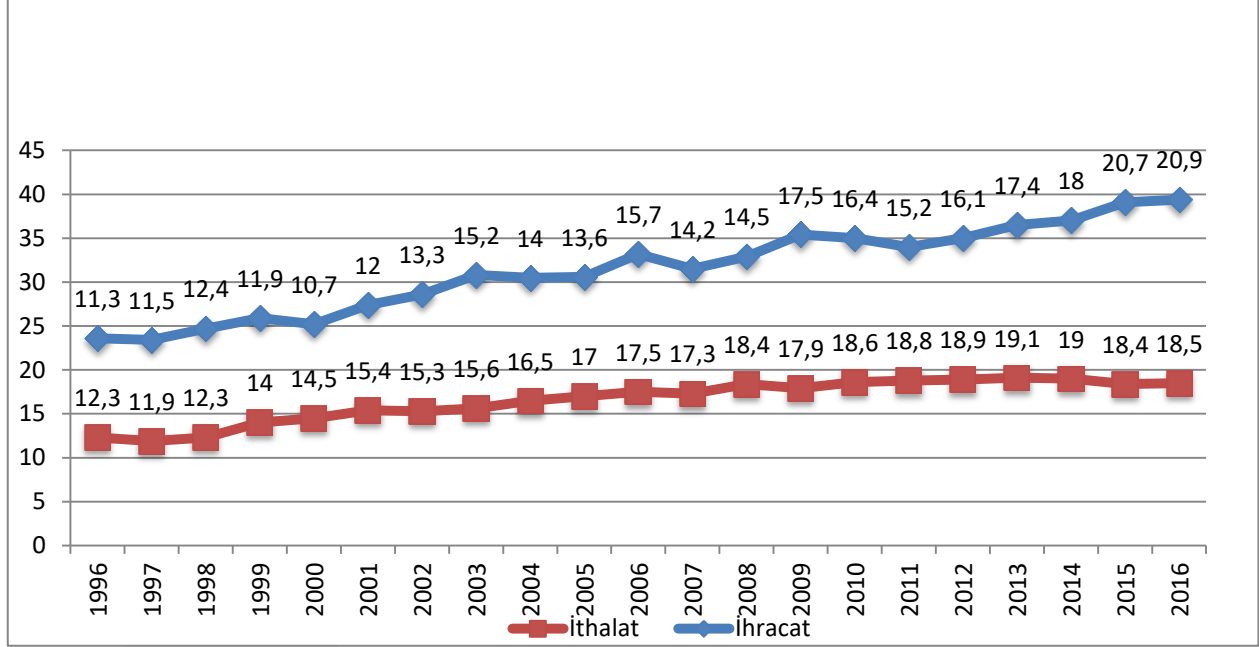
Bununla birlikte dünyanın geri kalanı ile mukayese edildiğinde İslam İşbirliği Teşkilatı içi ticaret oldukça sınırlıdır. Nitekim pek çok çalışma İslam ülkeleri arasındaki entegrasyonun en önemli sorunlarından biri olarak üye ülkelerin kendi aralarındaki ticaret seviyesinin düşük olmasını göstermektedir. Özellikle ASEAN gibi diğer entegrasyon hareketleriyle karşılaştırıldığında bu fark daha da göze çarpmaktadır. (Amin, Hamid, 2009: 136)

İslam İşbirliği Teşkilatı üye ülkeleri arasında mineral yakıtlar, yağlayıcı maddeler ve benzeri malların ticareti mal ticaretine göre çok daha fazla artış göstermektedir. Yakıt ticaretinin dış ülkelerle yapılan ticarete oranı %48 iken İİT içi ticarete oranı %54 tür. (Mohmand, Wang: 2014, 115) Bu da üye ülkelerin yakıt ticaretinde birbirlerine bağımlı olduğuna işaret etmektedir. Teşkilat içi ticarete bakıldığında ihracatta en yüksek paya sahip olan beş ülke, sırasıyla; Birleşik

1 SESRIC raporlarında da belirtildiği gibi OIC ticaretine ilişkin veriler UNCTAD, IMF, Worldbank gibi ana veritabanları arasında farklılık gösterebilmektedir. Bu çalışmada grafikler ve tablolar UNCTAD verileri ele alınarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Türkiye, Endonezya ve Malezya iken, teşkilat içi ithalatta en yüksek paya sahip beş ülke sırasıyla, İran, Birleşik Arap Emirlikleri, Pakistan, Suudi Arabistan ve Türkiye’ dir.

Grafik 3: İİT İçi Ticaretin Toplam Ticaret İçindeki Payı



Kaynak: www.unctad.org verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Yukarıdaki grafikte İslam İşbirliği Teşkilatı’ nın 1996-2016 yılları arasında kendi içerisinde yaptığı ticaretin tüm dünyada gerçekleştirdiği ticarete oranı yer almaktadır. Yukarıdaki eğri ihracatı gösterirken aşağıdaki eğri ithalatı göstermektedir. Buna göre İslam İşbirliği Teşkilatı’ nın kendi içerisinde yaptığı ticaret yıllar itibariyle artış göstermektedir. İthalat daha stabil bir seyir izlerken ihracat daha dalgalı bir seyir izlemektedir. 2016 yılında İİT’ nin kendi içerisinde yaptığı ihracat yaklaşık 314 milyar dolar iken, ithalat yaklaşık 287 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu yılda İİT içi ithalat Teşkilatın toplam ithalatı içerisinde en yüksek paya sahiptir. Grafikte bir diğer dikkat çeken nokta ise 2015 yılından itibaren ilk defa İİT içi toplam ticaret içerisinde ihracatın ithalatı geçmesidir. Özel sektör yatırımlarıyla İİT içi ticaret artırılabilir. Temmuz 2016 itibariyle, D-8 Tercihli Ticaret Anlaşmasının İran, Pakistan, Malezya, Endonezya, Nijerya ve Türkiye arasında uygulamaya konulmasıyla ve tedricen gümrük vergisi oranlarının düşmesiyle birlikte yeni bir aşama da kat edilmiş olmuştur. (Dünya gazetesi, dünyagazetesi.com)

3. İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI-TÜRKİYE TİCARETİ

Türkiye, kurulduğu yıldan bu yana İslam Konferansı Teşkilatı’ na ve kuruluşun mali kuruluşu niteliğinde olan İslam Kalkınma Bankası’ na üyedir bu zaman zaman kredi kaynaklarından yararlanmıştır.

24 Ocak kararı ile izlemeye başladığı dışı açılma politikasının ilk yıllarında Türkiye’nin Orta Doğu’ya yaptığı ihracat hızla artmıştır. Hükümetler bu ticari ilişkileri daha da geliştirebilmek için Ortadoğu ülkeleriyle olan ekonomik ve siyasal ilişkilere büyük önem vermişlerdir. Bu nedenle Türkiye, İslam İşbirliği Teşkilatı içinde oldukça aktif bir rol oynamıştır. (Arslan) Türkiye’ nin İslam ülkeleriyle çok taraflı ekonomik ve ticari faaliyetleri, Türkiye’ nin başkanlığını yaptığı İslam Konferansı Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK) çerçevesinde yürütülür.

İslam İşbirliği Teşkilatı, Türkiye’ nin teşkilata üye ülkelerle yaptığı olumlu yönde etkilemiştir. (Özkaya, 2011: 286) Diğer entegrasyon hareketleriyle ilişkilerimizin İİT ile olan ticaretimizi

etkilediğine dair çalışmalar da mevcuttur. Akgül, Körfez Arap ülkeleri Konseyi'ne üyeliğin İİT ile ticaretimizi olumlu, Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı' na üyeliğimizin olumsuz etkilediğini ortaya koymuştur. (Akgül, 2013: 197)

3.1. TÜRKİYE' NİN DIŞ TİCARETİ VE İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI

Türkiye Dünya ihracatında 31. sırada yer almaktadır (www.tuik.gov.tr). Türkiye' nin dış ticaretinde belirli ülkeler ve belirli ülke grupları ağırlıklı bir yer tutmaktadır. Ülke bazında Almanya, ülke grubu bazında da Avrupa Birliği Türkiye' nin gerek ihracatında gerekse ithalatında oldukça büyük bir öneme sahiptir. Avrupa Birliği' nin dışında Türkiye' nin diğer ülke grupları ile ticareti ihracat ve ithalat bazında aşağıdaki tablolarda yer almaktadır. Tablo 1 ülke gruplarına göre ithalat rakamlarını göstermektedir.

TABLO 1 : ÜLKE GRUPLARINA GÖRE İTHALAT (bin dolar)

	AB	EFTA	KEİ	EİT	İİT	Toplam
2007	68.472.309	5.774.587	34.664.724	9.827.960	17.354.351	170.062.715
2008	74.513.444	6.217.519	45.066.639	12.184.213	22.051.265	201.963.574
2009	56.616.302	2.780.569	27.686.923	6.009.259	13.357.101	140.928.421
2010	72.391.053	4.002.407	32.979.705	11.607.394	22.200.530	185.544.332
2011	91.439.406	5.845.716	38.770.165	17.305.837	31.417.773	240.841.676
2012	87.657.462	5.238.265	41.509.519	16.429.472	31.690.284	236.545.141
2013	92.457.992	10.652.294	41.270.643	14.802.005	32.074.294	251.661.250
2014	88.783.651	5.716.743	40.926.921	13.443.503	29.107.197	242.177.117
2015	78.681.346	3.137.859	31.525.224	9.310.425	22.406.807	207.234.359
2016	77.501.203	3.161.772	24.183.105	7.739.664	23.178.330	198.618.235

www.tuik.gov.tr verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Tablo 1' e göre Türkiye' nin ithalat pazarında ilk sırayı AB ülkeleri alırken, daha sonra Karadeniz İşbirliği Teşkilatı, ve İktisadi İşbirliği Teşkilatı almaktadır. 2016 yılı için AB' nin Türkiye ihracatı içindeki payı %33 iken payı İktisadi İşbirliği Teşkilatının payı %10 dur. İslam İşbirliği Örgütü Türkiye dış ticaretinde esas olarak ihracatta etkindir. Bu durum Tablo 2 vasıtasıyla aşağıda izah edilmektedir.

TABLO 2: ÜLKE GRUPLARINA GÖRE İHRACAT (bin dolar)

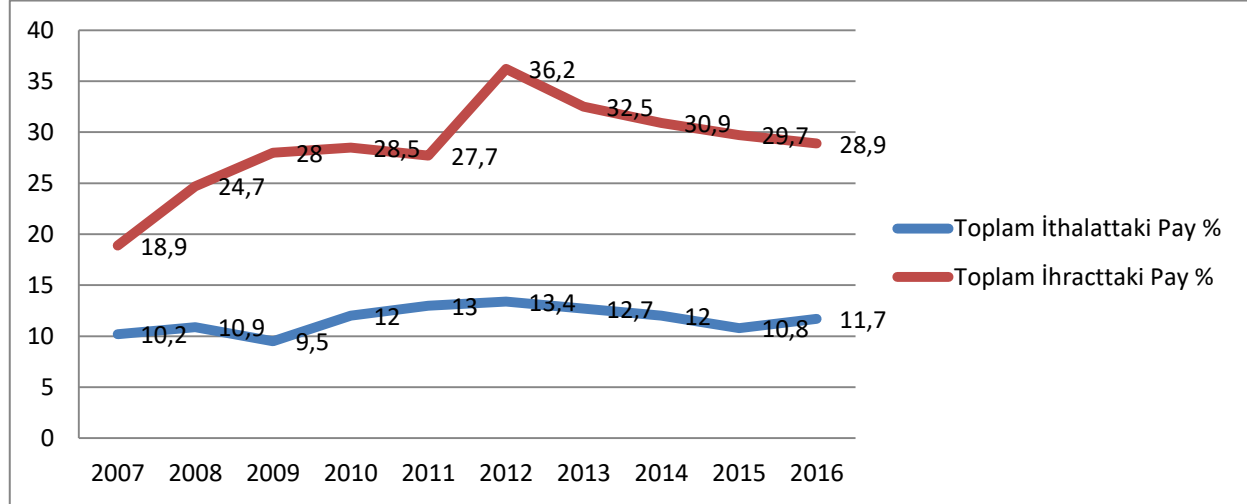
	AB	EFTA	KEİ	EİT	İİT	Toplam
2007	60.754.022	1.327.977	16.784.102	4.700.072	20.310.574	107.271.750
2008	63.719.097	3.261.728	20.867.277	6.247.706	32.596.965	132.027.196
2009	47.228.119	4.335.560	12.272.591	5.948.111	28.626.586	102.142.613
2010	52.934.452	2.416.381	14.456.173	7.617.077	32.469.556	113.883.219
2011	62.589.257	1.887.252	17.767.964	9.291.735	37.325.434	134.906.869
2012	59.398.377	2.601.134	18.791.305	16.563.295	55.218.487	152.461.737
2013	63.039.810	1.661.908	20.367.992	11.898.400	49.370.615	151.802.637
2014	68.514.370	3.795.180	19.687.232	11.716.861	48.625.211	157.610.158
2015	63.998.494	6.202.203	14.590.290	9.566.766	42.737.552	143.838.871
2016	68.343.908	3.266.570	13.078.481	9.602.547	41.232.470	142.529.584

www.tuik.gov.tr verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

İhracat rakamlarına baktığımız zaman ülke gruplarında ilk sırayı yine AB almaktadır. İkinci sırayı ise yüksek ihracat rakamıyla İktisadi İşbirliği Teşkilatı almaktadır. 2007 yılından 2016 yılına kadar Türkiye' nin İİT ye ihracatı genel anlamda yükselmiştir. Özellikle 2012 yılında en yüksek seviyeye ulaşan ihracat rakamı 55 milyar 218 milyon 487 bin dolar olarak gerçekleşip,

toplam içinde %36,2 ye ulaşmıştır. Bu pay ilk sırada yer alan AB' nin payı olan %38,9 a oldukça yakındır. İslam İşbirliği Teşkilatı ile dış ticaretin Türkiye genel dış ticareti içindeki payı yıllar itibariye Grafik 4 te yer almaktadır. Buna göre İİT özellikle ihracatta en yüksek payını 2012 de almıştır.

Grafik 4: Yıllar İtibariyle Türkiye Dış Ticaretinde İİT ' nin Payı



Kaynak: www.tuik.gov.tr verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

3.2. TÜRKİYE İHRACAT PAZARINDA AKTİF ROL OYNAYAN İSLAM İŞBİRLİĞİ TEŞKİLATI ÜYELERİ

Türkiye dış ticaretinde İslam İşbirliği Teşkilatı' nın önemi ihracatta daha belirgin olduğu için çalışmamızda konu ihracat açısından ele alınacaktır. Nitekim ithalat yaptığımız ilk 20 ülke arasında İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi sadece sekizinci sıradaki İran' dır.

TABLO 3: TÜRKİYE İHRACATINDAKİ İLK 20 ÜLKE (2016)

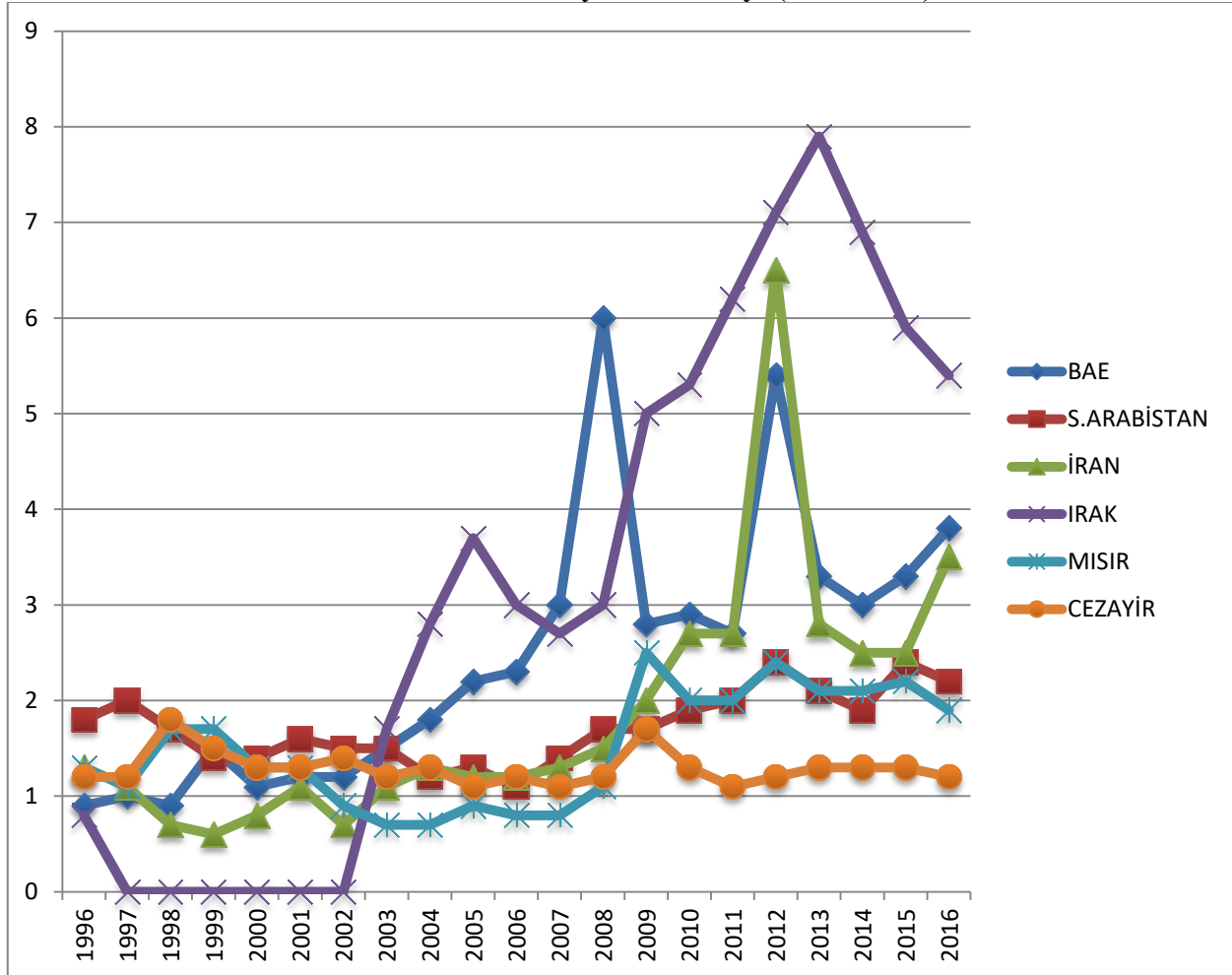
Sıra	Ülkeler	İhracat Rakamları	Pay
1	Almanya	13 998 653	31,6
2	İngiltere	11 685 790	26,4
3	İrak	7 636 670	17,2
4	İtalya	7 580 837	17,1
5	ABD	6 623 347	14,9
6	Fransa	6 022 485	13,6
7	BAE	5 406 993	12,2
8	İspanya	4 988 483	11,2
9	İran	4 966 176	11,2
10	Hollanda	3 589 432	8,1
11	Suudi Arabistan	3 172 081	7,1
12	İsrail	2 955 545	6,6
13	Mısır	2 732 926	6,1
14	İsviçre	2 676 266	6
15	Romanya	2 671 249	6
16	Polonya	2 650 505	5,9
17	Belçika	2 548 240	5,7
18	Bulgaristan	2 383 500	5,3
19	Çin	2 328 044	5,2
20	Cezayir	1 736 371	3,9
	Toplam İhracat	44 175 991	-

Kaynak: www.tuik.gov.tr verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Tablo 3 te Türkiye' nin ihracat pazarında yer alan ilk 20 ülke yer almaktadır. Buna göre İslam Kalkınma Teşkilatı üye ülkeleri üçüncü sırada Irak, yedinci sırada Birleşik Arap Emirlikleri, dokuzuncu sırada İran, on birinci sırada Suudi Arabistan, on üçüncü sırada Mısır ve yirminci sırada olmak üzere Cezayir' dir.

İİT üyelerinin paylarına bakıldığında Irak ile ihracatımızın oldukça büyük bir paya sahip olduğu (%17,2) görülmektedir. Birleşik Arap Emirlikleri ile İran yaklaşık olarak aynı oranı paylaşırken, Cezayir en düşük paya sahip İİT üyesidir. Aşağıdaki grafik ise ihracatta ilk yirmi içinde yer alan İslam İşbirliği Teşkilatı üyelerinin ihracatımız içindeki payının yıllar itibariyle seyrini göstermektedir. Grafikte Irak ile olan ticaretimizin 1997-2002 yılları arasında ambargodan dolayı veri bulunamamaktadır. (www.tuik.gov.tr/ Bilgi Dağıtım ve İletişim Başkanlığı) 2014 yılına kadar genel olarak artma eğiliminde olan ihracatımız Irak' taki iç karışıklıklar nedeniyle bu yıldan itibaren hızla düşmeye başlamıştır.

Grafik 5: İhracatımızda Etkin Olan İİT Üyelerinin Payı (1996-2016)



Kaynak: www.tuik.gov.tr verilerinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

Grafikte Irak ile ticaretimize ilişkin 1997-2002 dönemi verileri ambargo nedeni ile yer almamaktadır. 2013 yılında söz konusu ülkeye ihracatımız zirve yaparken, bu yıldan sonra Irak' taki iç karışıklıklar nedeniyle gerilemeye başlamıştır.

İran ile ihracatımız gerilemiştir. İran' a en fazla altın ve kıymetli taş ihraç edilmektedir. İhracatın gerilemesinde petrol fiyatlarındaki gerileme, 2010 yılından itibaren İran üzerindeki yaptırımların artması, para biriminin değerinin düşmesi, ekonominin ciddi bir oranda daralması etkin rol oynamıştır. (Küpel, 2016) Daha sona yaptırımların kalkmasıyla ihracatta yeniden canlanma yaşanmıştır.

İhracatımızda dokuzuncu sırada yer alan Birleşik Arap Emirlikleri petrol fiyatlarındaki gerilemeyle birlikte gelir kaybı yaşamasına rağmen 2015 yılındaki ihracatımız artmıştır. En çok ihraç edilen ürün ise kıymetli taşlardır.

On ikinci sırada yer alan Suudi Arabistan 2015 yılından en çok ihracat artışı yaşadığımız ülke olmuştur. Türk inşaat firmalarının Suudi Arabistan'daki faaliyetlerinin geleceği, Türk ihraç malları için Suudi Arabistan'ın göz ardı edilemez konumu ve Suudi Arabistan sermayesinin Türkiye'ye akışının sürmesine olan ihtiyaç ise Türkiye'yi Suudi Arabistan'a daha bağımlı hale getirmektedir.

2000-2013 arasında Türkiye'nin Mısır'la dış ticareti yaklaşık 9 kat artış göstermiştir. Mineral yakıt ve yağlar Mısır' a ihraç edilen ürünlerin başında gelmektedir. Türkiye ile Mısır arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması'nın Mart 2007'de yürürlüğe girmesiyle, Mısır'ın Türk meşeli ürünlere uyguladığı gümrük vergilerinin kademeli olarak indirilmesinin kararlaştırılmıştır, bu da ihracatımıza olumlu yansımıştır. Ancak iki ülke arasında zaman zaman gerginlikler olabilmektedir. Türkiye'nin Mısır'a en fazla ihraç ettiği ürün (%41,4) grubu, petrol ve petrolden elde edilen ürünlerdir. (Doğan, 2016: 71)

Türkiye'nin Cezayir'e ihracatı 2000 yılından 2013 yılına kadar olan dönemde beş kat artmıştır. Türkiye'nin, Cezayir'e ihracatında ilk sırayı motorlu kara taşıtları almaktadır. Bu ülkeye yapılan toplam ihracatın yaklaşık beşte birini kara ulaşım araçları oluşturmaktadır. Bu ürün grubundan sonra en çok ihraç edilen ürün grupları, demir ve çelik, elektrikli makine ve cihazlar ve metallerden nihai ürünler olarak sıralanmaktadır. (Doğan, 2016 : 74)

SONUÇ

İslam İşbirliği Teşkilatı din esasına dayalı olup, üye ülkeler arasında ekonomik işbirliğini sağlayarak bütünleşme hedefini gütmektedir. Dünya ticaretinin içinde teşkilatın toplam ticaretinin payı oldukça düşüktür. Teşkilat üyelerinin kendi aralarındaki ticaret seviyesi de yine düşük düzeydedir. Başlıca ihraç malı petrol olan Teşkilatın kendi içerisindeki ticaretin yarısından fazlasının yakıt ticareti olması, bu ülkelerin yakıta bağımlı olduğunu ve gelecekte söz konusu ticareti artırmada zorlanabileceğini ortaya koymaktadır. Buna karşın teknoloji yoğun malların üretimi ve ticareti oldukça düşüktür. İslam ülkelerinin birbiriyle ticaretinin az olmasının bir nedeni de birbirine benzer mallarda üretim yapmaları, diğer mal ya da hizmetler için dışarıya bağlı olmalarıdır. İslam İşbirliği Teşkilatı Türkiye' nin ithalatında değil, ihracatında etkin rol oynamaktadır. Hatta, Teşkilat Avrupa Birliği' nden sonra ikinci sırada yer almaktadır. Çalışmamızda İİT' nin Türkiye ihracatında son yıllardaki payı ve seyri incelenmiş, Türkiye' nin ihracatında ilk yirmi ülke içerisinde bulunan İslam İşbirliği Teşkilatı üyelerinin (Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Irak, İran, Mısır, Cezayir) 1996-2016 yılları arasında Türkiye ihracat pazarındaki performansı ortaya konmuştur. Buna göre İİT, Türkiye ihracatı için oldukça önemli bir uluslararası ekonomik örgüt olup, örgütün içinde yukarıda bahsi geçen altı ülke oldukça aktif rol oynamaktadır. 2012 yılında zirve yapan ihracat rakamları bu yıldan itibaren düşmeye başlamıştır ki bu düşüş söz konusu altı ülke özelinde de görülmektedir. Türkiye' nin ihracatında İİT' nin payının artması büyümesi ihracatla oldukça bağlantılı olan Türkiye ekonomisi için büyük önem arz etmektedir. İhracatın geliştirilmesi, Avrupa pazarına bir alternatif yaratılması bakımından Türkiye-İİT ticari, ekonomik, siyasi ilişkileri daha da geliştirilmeli, Türkiye İslam ülkeleri ile ilişkilerini daha sıcak tutmalı, bu ülkelerdeki nüfus ve dolayısıyla fırsata çevirerek imalat sanayinin yanında gıda gibi sektörlere de ağırlık vererek ticaret için bir strateji belirlemelidir.

KAYNAKLAR

Ahmed, Z. , I. Ugurel. “The Islamic Capital Market: Is It Economically and Politically Justifiable?” *Humanomics* 14, no. 4 & 15, no. 1 (1998/9): 79–117.

Akgül, M.S.. (2013): Türkiye’ nin İslam İşbirliği Teşkilatı ile İlişkileri ve Ticari Potansiyeli, Çekim Modeli Yaklaşımı, Uzmanlık Tezi, T.C.Merkez Bankası, Ankara.

Arslan, Kahraman (2014), “İslam Ülkeleri Arasında İşbirliğine Giden Yolda Yeni Arayışlar “, *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, Cilt 10, Sayı 21, s.179-198.

Arslan, Kahraman (2014) “Türkiye’ nin Yeni Pazar Arayışları İçinde İslam Ülkelerinin Yeri ve Önemi”, *Verimlilik Dergisi*, 2(2014).

Doğan, Adem, (2016): “Türkiye-Kuzey Afrika Ticaretinin Temel Karakteristikleri”, *Sakarya İktisat Dergisi* Cilt 5, Sayı 4, 2016, Ss. 65-85.

Ersun, Nur, Arslan, Kahraman (2010) “İslam Ülkeleri Arasındaki Ticaretin Geliştirilmesinde Çok Taraflı Kliring Birliği Projesinin Rolü ve Önemi”, *Journal of Accounting and Finance*, 48, 172-190.

Engin Öztürk, M. Büşra, *Uluslararası Entegrasyon ve Kuruluşlar Ekin Yayınevi, Bursa, 2016.*

Seyidoğlu, Halil: **Uluslararası İktisat**, Ekin Yayınevi, 1996, Bursa.

Amin, Ruzita Mohd, Hamid, Zarinah (2009): “Towards an Islamic Common Market:Are OIC Countries Heading the Right Direction? “; *IIUM Journal of Economics and Management* 17, no 1, 133-76.

Gündoğdu, Ahmet Suayb (2016): “Exploring Novel Islamic Finance Methods in Support of OIC Exports”, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol 7, Issue 2, pp. 78-92.

Hassan, Said-ul, Sarwar, Raheem, Muazzam, AMina (2016): “Tapping into Intra-and International Collaborations of the Organization of Islamic Cooperation States Across Science and Technology”, *Science and Oublic Policy*, 43(5), pp. 690-701.

Hassan, M.Kabir (2009) “Economic Performance of the OIC Countries and the Prospect of an Islamic Common Market”, *Economic Research Forum Eorking Paper Series*, No. 461.

Küpelı, Mustafa Şeyhmus (2016) :” Dış Politika Aracı Olarak Yaptırımlar: İran’a Uygulanan Yaptırımların Etkileri”, *Türkiye Ortadoğu Çalışmaları Dergisi*, Cilt: 3, Sayı: 1, 2016 , Ss.97-135
Mohmand, Yasir Tariq, Wang, Aihu (2014)”Is the Organization of Islamic Cooperation Promoting Trade Among Members?”, *Pakistan Journal of Statistics*, Vol 30(1), pp.113-128.

Oh, Seongju, Jung, Chaeyun, Yoon, Taeseon (2016), “Analysis of the Development of IS (Islamic States) in Its Relation to Conflicts within OIC (Organization of Şslam Countries) By Using SPSS Statsitcal Program, *International Journal of Social Scienc and Humanity*, Vol.6, No 10, pp.799-803.

Özev, Muharrem Hilmi (2016), *Siyasi Ekonomik Çıkarlar Ve Kimlik Politikaları Çerçevesinde 1929-2015 Arası Türkiye-Suudi Arabistan İlişkileri*, Siyasi, Ekonomik Çıkarlar ve Kimlik Politikaları Çerçevesinde 1929-2015 Arası Türkiye-Suudi Arabistan İlişkiler, 11-22.

Özkaya, Hakan (2011): “İkili ve Çok Taraflı Anlaşmaların Türkiye’ nin İhracatı Üzerindeki Etkisi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12 (2), 279-288.

Raimi L., Mobolaji H.I. (2008): “Imperative of Economic Integration Ammong Muslim

Countries: Lessons from European Globalisation”, Humanomics, Vol 24, 130- 145.

SESRIC Baseind veri tabanı, 2015 yılı İİT Yıllık Ekonomi Raporu.

[http://www.dunya.com/ekonomi/ekonomi-diger/d-8in-tercihli-ticaretanlasmasi-yururlukte-Dunya-Gazetesi, D-8'in Tercihli Ticaret Anlaşması Yürürlükte, 22.08.2016.](http://www.dunya.com/ekonomi/ekonomi-diger/d-8in-tercihli-ticaretanlasmasi-yururlukte-Dunya-Gazetesi,D-8'in-Tercihli-Ticaret-Anlasmasi-Yururlukte,22.08.2016)

[www.tim.gov.tr/dış ticaret raporu 2016](http://www.tim.gov.tr/dis-ticaret-raporu-2016)

[www.tuik.gov.tr/yıllara göre dış ticaret istatistikleri](http://www.tuik.gov.tr/yillara-gore-dis-ticaret-istatistikleri)

[www.tuik.gov.tr/ülkelere göre ihracat/en çok ihracat yapılan 20 ülke](http://www.tuik.gov.tr/ulkelere-gore-ihracat/en-çok-ihracat-yapılan-20-ülke)

[www.tuik.gov.tr Bilgi Dağıtım ve İletişim Daire Başkanlığı, 08.09.17](http://www.tuik.gov.tr/Bilgi-Dağıtım-ve-İletişim-Daire-Başkanlığı,08.09.17)

www.worldbank.org

www.unctad.org/

www.imf.org

www.oic.org

THE LEGITIMACY OF TRANSACTION CAUSES: A BRIDGE BETWEEN ISLAMIC ECONOMICS AND ETHICS

Gholamreza Zaker Salehi

Associate Professor

Institute for Research & Planning in Higher Education (IRPHE), Iran

Rsalehi514@gmail.com

Zsalehi@irphe.ir

ABSTRACT: The economic rules make up a major part of Islamic economics and due to their legal aspect, can be considered as economic law. It is clearly understood that morality is the quintessential feature of law, and law is encompassed by a great deal of moral rules. Ripert voices the idea that law is the historical sediment of social morality.

The purpose of the present study is to examine the relationship between ethics and economic law in Islam, using the case study in an analytical and deductive way as the method of study. The case study reveals that the notion of “the legitimacy of transaction motive” is one of the most prominent links between moral rules and Islamic economics. This issue has been referred in the civil law or trade rules of many countries; in Islamic literature, however, there is more emphasis on this principle and it is considered one of the conditions for validity of business transactions.

Moreover, this issue relies on two pillars of “public order” and “good morals” which have always been underpinned by Islamic economics. If the purpose, motive, and cause of business activities are legitimate and moral, legal frauds such as quasi-usurious transactions will be limited. The researcher believes that the principle of “the legitimacy of transaction motive and purpose” makes the way clear to look at the basics of Islamic economics, and bridges the gap between ethics and economics. That way, it reveals the influence of moral forces on Islamic economics.

Key Words: Islamic economics, Islamic law, good morals, public order

INTRODUCTION

Thinking and talking about the relationship between Islamic economics and ethics dates back as far as the advent of Islam. The concepts and statements are based on the belief that some part of the economics is an empirical science based on objectivity. But the other part, whether we like it or not, have its roots in the values and norms of each society. If we are not totalitarian, we will at least admit the existence of a relationship between these two areas and their mutual impact on each other. As stated by Lakatos, when doing the "problem hunting", the scientific work is influenced by non-scientific and metaphysical issues; but at the time of "scientific judgment", we act according to purely scientific frameworks.

In such conditions, there will be a minimum indigenization; the economics will become more compatible with people's lifestyle and cultural concerns; the damages derived from trial and error and improper and insensible implementation of economic patterns of large industrialized countries will be avoided; the practical knowledge of economics will become relevant to national needs. This cautious view does not accept the conversion of Islamic economics into an ideology, and assumes that the entire economics is not within the realm of ideological do's and don'ts. Rather, it is expected not to avoid and ignore the context, local values and generally accepted moral norms. Anyway, some part of economics is of a scientific nature. To be implemented, this part as well has to be changed into an economic policy. It must be linked to national and local needs and community interests, and become the basis for distributing resources to priority activities.

In contrast to the interference of Jurisprudence in Islamic economics that is direct and radical, the interference of morality in economics is gradual, cultural and ethical. So the latter is more likely to be accepted in the scientific community.

Since the 1979 Islamic Revolution, these topics have become more prevalent in Iran. For example, numerous conferences have been held on Islamic economics and Islamic banking. Regardless of the general statements made at such conferences, sometimes valuable and practicable ideas are put forward. The last of these conferences was held in Qom in 2013. Here, we refer to some of articles presented at this conference as the statement of the problem and to get familiar with current issues in Iran.

Mohsen Araki (2013) stated in his article that ignoring the relationship between ethic and economics leads to immoral behavior in the market. The prevalence of one-sided and extreme utilitarianism, monopolism, neoliberalism and individualism is not compatible with morality.

Rezaei (2013) criticized the pure utilitarianism as the dominant theory of normative ethics and economy policy, and stated that Islamic economics is based on Islamic normative ethics rather than materialistic utilitarianism.

As stated by another scholar, morality is the invisible hand in economics, and if Islamic ethics gain dominance, people will naturally move towards healthy economic goals. (Mirmoezzi, 2013)

Dadgar (2013) considered the public sector as the starting point and wrote that, public finance ethics is a powerful theory that helps systems operate properly. This theory contributes to political stability and social cohesion. Yousefi et al. (2013), in the article "A Study on the Impact of Religious Capital on Economic Growth," argued that the accumulation of religious capital can stimulate the endogenous growth of economy. Mousavian (2013) explained that honesty brings benefits and forms the basis of the economic ethics system of Islam. Amirabadi and Etesami (2013) said the current method of financing municipalities leads to a decline in social capital.

There are too many articles and books on this issue, but there is not enough space in this article to address all of them. The most common subject of these writings and speeches is a concern over the fate of religion and ethic in the process of economic development in Muslim countries. If the moral force influences the economics, to what extent does it influence the economics? Over the past 40 years in Iran, there have also been similar challenges and discussions about the law and the relationship between morality and law. Now, the researcher would like to do a case study to bridge the gap between three areas of ethics, law and economics, and find out how a legal rule

based on ethic can influence the economy through the law?

This article aims to explore one of the important conditions for validity of transactions, i.e. “the legitimacy of transaction motive” and introduce one of the links between morality, law and economics. The research question is how morality can affect economics and law in practice.

1. METHOD

A qualitative research method with an analytical approach and based on documentary study was used in this study.

2. QUALITATIVE AND DOCUMENTARY FINDINGS

The findings of the study are summarized in three sections as follow:

2.1. Economic law, the link between economics and law

Economic law, or economic analysis of law, means the analysis of law through economic methods. Economic concepts are employed to describe the effects of rules, to help recognize the legal rules with higher economic efficiency, and to specify the rules which need to be passed.

For this reason, a concept such as "time-sharing" changes into a subject in economic law when one of the contracting parties is in need for support; in such condition, the legislator enacts the required rules.

The economic analysis of law makes it clear whether or not the traditional forms of sale or lease are responsive to the new problems of the society, and what legal strategies we can adopt to support the weaker contracting party if necessary.

The law aims to create social equilibrium and the economy intends to create economic equilibrium. The intersection of law and economics is creation of equilibrium; for example, approval of a law to recruit workforce is an attempt to create social justice, but it has a lot of economic consequences; injecting money into society (through salary payments) leads to an increase in prices and economic imbalance.

In France, which has introduced economic law as an academic discipline, there is still no consensus on what economic law means. Some believe that economic law deals with issues regarding the government’s interference in the economy. Considering this, the French attitude toward the meaning of economic law is very close to the concept of regulation (in British and American culture).

Moreover, rules of privatization belong in the realm of economic law (general law of economics). Some other writers consider economic law the development of traditional commercial law. Today, we have the Iranian Commercial Act. Of course, not all economic issues are limited to commercial affairs.

But there is also a third view; we can consider economic law a new branch of law, that apart from dividing law into public and private, it can also be divided into public and private economic law.

In sum, economic law is the study of legal rules about economy and economic life (Radnasab, 2013). Economic law is a gateway through which the moral rules hidden in the legal rules are transmitted to the economics.

2.2. The relationship between law and morality

Issues related to philosophy of law, including "the status of morality in law" or "the relationship between morality and law," have always been the subject of debate among jurists and philosophers of law. Europeans have paid much attention to these issues and have talked about "the relationship between law and morality" and "the role of morality in creating and changing legal rules."

Perhaps the most prominent among them in trying to prove the relationship between law and morality is George Ripert, the French competent jurist who won the French Academy Award for writing his book “la règle morale dans les obligations civiles (moral rules in civil obligations)”.

Among those who agree on separation of law and morality, the eighteenth-century German thinker Tomasius can be considered as the pioneer. Kant, the great German philosopher, has also stressed the need to separate law and morality. Likewise, the famous Austrian theorist, Hans Kelsen, in his famous theory has tried hard to purify the science of law, which is mixed with other sciences especially ethics.

Similar to other branches of law, civil law has also been influenced by morality. Civil law deals with financial affairs and obligations, and the basic conditions for validity of transactions and so on. Fulfilment of the obligations, return of trust and deposits, respect and sanctity of provisions of the contracts and the necessity to implement them on time, perfect execution of wills, proper and compassionate performance of duties on the part of the trustee, maintenance, guardianship and protection of the property and lives of minor children and wards, and the guardianship of unattended ones and getting involved in endowment and charity affair, are in fact moral rules and principles that emerge in the form of law. (Ripert, 1947: para. 18). The Iranian civil code has issued a general decree in Article 975 concerning adherence to good morals. And Article 960 has referred to one of the fundamental issues of morality, i.e. freedom in particular, and good morals in general. Governance of morality over financial relations between people has also been considered in the Iranian civil code.

Civil liability and abuse of rights also belong to the realm of moral rules. It is the moral obligation that prevents people from causing harm to others. Moreover, when someone tries to use a right excessively (abuse a right) for immoral purposes, this moral rule fights against it. The moral duty of not causing unreasonable harm to others is the foundation underlying civil liability. (Ripert, 1947: p.76) Civil liability, which is the consequence of structured moral responsibility being organized, is still a principal concern of ethics. The concept of repair and compensation for damages is one of the oldest moral concerns. According to a moral rule known as "Golden Rule" which briefly states "One should not treat others in ways that one would not like to be treated", human beings are obliged to avoid harming the life, property, personality, freedom and dignity of their fellows, and in the case of showing a behavior contrary to this general principle, they know they have disregarded justice, and their regret will not be effective if not accompanied by compensation. (Ripert, 1947: 76). Also in labor law, we can see the impact of morality on the law. The influence of morality is significant in areas like the law on labor, social and co-operative insurances, regulations on employment of women and children, determination of minimum wages and maximum working hours, providing medical services to employees and etc. (Ghorbannia, 1998)

Ripert believes that the law of every nation represents the civilization and morals specific to that nation, and legislators cannot make laws without considering them. In his theory, all economic and political forces and philosophical ideals are taken into account, but it is the morality has the most influential role in the conflicts between the rights of individuals. Ripert argues that if we are careful about the creation of a legal system, the separation of law and morality will be impossible. The human society is thoroughly familiar with moral rules respected by majority of the people and condemns anybody who violates them.

According to Ripert, the law is entirely surrounded by moral rules, and due to the success of advocates of moral forces, it is also influenced by them. He admits that morality is the most significant factor influencing law. The spread of morality in the law seems like the circulation of blood in the body. Ripert argues that law is the historical sediment of social morality.

Ripert believes that a jurist does not need to be a skilled craftsman doing his best to set and justify the spirit of legal texts. Rather, he shall try to influence law through his moral ideals. And being part of the spiritual and intellectual power, he shall use his power to fight for his beliefs. (Ripert, 1947: para. 18)

His investigations has shown that French Civil Law is based on Christian ethics, even in its most technical aspect, i.e. obligation, and that the legislator is inspired by these ethical principles. The obligations regarding co-operation between relatives, supporting children, prohibition of immoral

contracts, civil liability, prohibition of unauthorized possession, prohibition of violation of rights, and etc. are all among rules laid down for meeting the purposes of Christian ethics.

Ripert believes that the influence of Christian ethics on is the judicial procedure much more than the influence of the law. Along with the development of societies, law comes closer to morality; since, if a moral rule is perceived to be helpful to the community, it will be recognized as a legal rule (Alia, 1996). If observance of moral principles is aimed at purifying the human self, the result will be the highest social order. Although the focus of law is on deeds and actions, it is not uninterested in thoughts and intentions; in fact, there is not any difference between moral rules and legal rules, not in terms of nature and subject, nor in terms of purpose and outcome; because the law aims to actualize justice, and justice is a moral concept. (Ripert, 1947: 194). In sum, in the realm of law and morality:

1. Most legal rules are also regarded as moral rules, such as rules and regulations criminalizing violation of life, property and honor, the principle of fulfillment of an obligation, and prohibition of unauthorized possession.
2. Some of moral rules such as being honest and helping others are not absolutely included in the law, but in some specific conditions; for example, according to the law, lying is not completely prohibited, but in certain circumstances like giving false testimony and committing perjury, it is recognized as a crime. Similarly, helping others is mandatory just in certain conditions.
3. Some of legal rules are sometimes supposed to have nothing to do with morality, such as transportation regulations or some of regulations related to the procedure law. Maybe the reason is that these regulations are neither good nor bad per se; they are just laid down to prevent disruption of social system. However, while it seems such regulations are not related to morality, they are recognized as moral rules; because they lead to basic goods, prosperity and public interest, and realization of public interest is considered a moral rule.
4. Some of statutory regulations seem to be contrary to morality, such as statutes of limitations for civil or criminal proceedings, and rules requiring a writing as evidence for legal possessions; otherwise it seems that some rights will be violated. Becoming aware of the legislator's intention in setting these rules, however, one finds out that such rules are not irrelevant to morality; because the purpose of such regulations is to contribute to stable, reliable and strong trade relations and establish social order. These purposes are not outside the realm of morality, because they are responsible for basic good and public prosperity, though the personal interests of some individuals may sometimes be sacrificed. (Ghorbannia, 1998)

2.3. A case study on the legitimacy of transaction motive

The motive of transaction, also known as "motive", is the dealer's implicit purpose in making the contract. For example, someone sells his car to use the money to buy a house. In this example, buying a house is the cause of selling the car. On the contrary, the cause of transaction is the explicit purpose expected from the transaction, such as obtaining the purchase price in the sale of cars. One of the conditions for validity of the transaction, is the legitimacy of the transaction cause. Article 217 of the Iranian Civil Code stipulates that:

"There is no need to specify the motive of transaction in the contract; but if it is specified, it must be legitimate, otherwise the contract is null and void." According to this Article, the transaction cause does not need to be legitimate in all circumstances, but it is necessary when the motive is specified in the contract. For example, when someone buys a house to change it into a disorderly house, if he specifies the motive behind the purchase, the contract is void, but if he does not speak about the motive, the contract is correct. Since the dealer's motive is usually not recognized unless explicitly stated, this Article releases the court from the usually failed efforts to explore and find out the dealer's motive when it is not specified. In Imamiyah jurisprudence, an illegitimate motive makes the contract void when the other party is aware of it, whether or not

stipulated in the contract. (Shahidi, 2004)

The Article 190 of the Iranian Civil Code considers the legitimacy of the transaction motive as one of the basic conditions for validity of transaction. Illegitimate refers to all affairs contrary to public order or good morals, even though not explicitly prohibited by law.

French Civil Code recognizes "the cause" as one of the basic conditions for validity of transaction; it considers a transaction valid if the cause is not illegitimate or contrary to good morals and public order, without considering the motive of transaction.

Article 1133 of the French Civil Code defines the illegitimate cause as follows: "the cause is illegitimate when it is prohibited by law and when it is contrary to good morals or public order."

The Swiss Code of Obligations does not refer to the "cause" and states in Article 2, "The obligation should not be impossible, illegitimate, or contrary to good morals." (Emami, 2014)

The Lebanese code of obligations and contracts stipulates that if the cause of the obligation is contrary to public order or good morals, the contract will be null and void.

In short, good morals plays a clear role in making the contracts void; Based on Imamiyah jurisprudence and Iranian Civil Code, the transaction motive shall not be contrary to good morals. According to French Civil Code, the cause of the transaction shall not violate good morals, and in accordance with the Swiss Code of Obligations and many other legal systems, the subject matter of obligation shall not be impossible, illegitimate, or contrary to good morals.

In addition, Article 975 of the Iranian Civil Code stipulates that "the court shall not enforce foreign laws or private agreements that are contrary to good morals or public order because they hurt the feelings of the society or for any other reason, even if the enforcement of these rules is generally permitted." (Ghorbannia, 1998)

Regarding the conditions for legitimacy of transaction, an illegitimate condition is considered void. A void condition does not nullify the contract; the condition itself is void and ineffective, but does not affect the legitimacy and importance of the contract. According to the Article 232 of the Iranian Civil Code, the void conditions which does not nullify the contract are divided into three groups as follow:

First, conditions which are impossible to fulfill; second, conditions which are useless and unprofitable; third, conditions which are illegitimate. Here the term "illegitimate" does not mean in a religious sense, but it means contrary to the law. In this regard, Emami (2014: 275) states, "according to the law, what is legitimate to fulfill, is also impossible to fulfill. What is not supported by the law is not recognized as a right"; for example, it is not acceptable to set a condition that the husband not be required to provide financial support to the wife in the permanent marriage.

A transaction made as an attempt to avoid paying debts (i.e. fraudulent conveyance) is an example of an illegitimate motive.

The Article 218 of the Iranian Civil Code, which was issued in 1991, stipulates that: "If it turns out that the contract has been made with the intention to avoid paying debts, that contract will be null and void." The intention to avoid paying debts is also one of the illegitimate motives; here the word "intention" means the motive behind it.

In the Article 4 of the 1989 act on implementing financial sentences, some regulations similar to the former article 218 are laid down. It compensates for the absent of the former article to some extent. The new Article states that anyone who transfers his property to another, with the intention to avoid paying debts and fulfill financial obligations specified in obligatory documents and every other financial sentences, so that the remainder of his property is insufficient to pay off his debts, his act will be considered a crime and he will be sentenced to four months to two years' discretionary imprisonment.

And if the transferee is aware of the matter, he will be accused of being an accomplice; in such cases, the same property if it is still in the transferee's ownership, and otherwise the price of the property or the like, will be demanded from the property of the transferee as payment of the debt. (Shahidi, 2004)

As can be seen, the legislator does not insist that the contracting parties should declare the transaction motive, because he knows that people are usually not so much interested in specifying and writing their transaction motives. Of course if the transaction motive is specified and it turns out to be contrary to law, public order or good morals of the society, then the contract will be null and void. Moreover, if the situation and evidence reveal that the motive (purpose) of the transaction is illegitimate, that transaction will be null and void. In short, the legislator has not defined the motive of transaction. However, the jurists have studied the expressed viewpoints on the subject, and also compared the Iranian Civil Code with the French civil Code, which has an indisputable influence over our law, and concluded that the motive of transaction and the cause of transaction are two different subjects. The motive of transaction acts as the stimulus to engage in a transaction that is also called intention in the Islamic jurisprudence. In fact, the motive is a personal incentive which varies for different individuals and in different circumstances. While the cause of transaction is the immediate and direct purpose determined by the obligators and the contracting parties and creates some kind of cause-effect relationship.

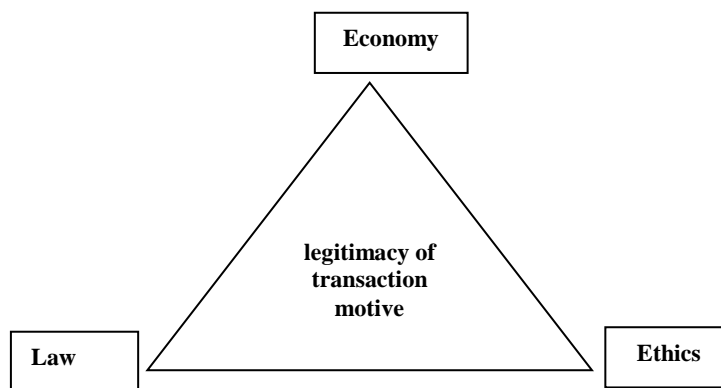


Figure 1

3. CONCLUSION

Both economics and law are affected by morality. Ethical teachings and values emerge within the framework of public order and good morals. These are the basic pillars of legal rules. They have considerable momentum in economic law and affect economic policy, too. It is just a gateway through which the morality can be transmitted to the economy. The whole body of law has a moral authority as well. According to Joseph Raz, the legal rule is the indicative and the practical wisdom of citizens' behavior; in this respect, it is in accordance with morality. Moral standards and principles are the link between eternal law, natural law, divine law and positive law, and are present in all aspects of law. If you ask about the reason of some do's and don'ts in positive law, you will hear about legal sanctions beyond punishments. Is the goal of law something other than achieving the human and society's perfection? We agree with John Finnis on the idea that the important question is how to live? Legal rules are laid down to help the society flourish and achieve basic goods.

Law, economics and morality are intertwined. Therefore, whenever one of them is transmitted to another, all of them will be affected. The receptiveness of law and economics does not convert them into an ideology, and neither does downgrade them to pseudoscience. Rather, it makes them social and applicable. These effects are shown in Figure 2:

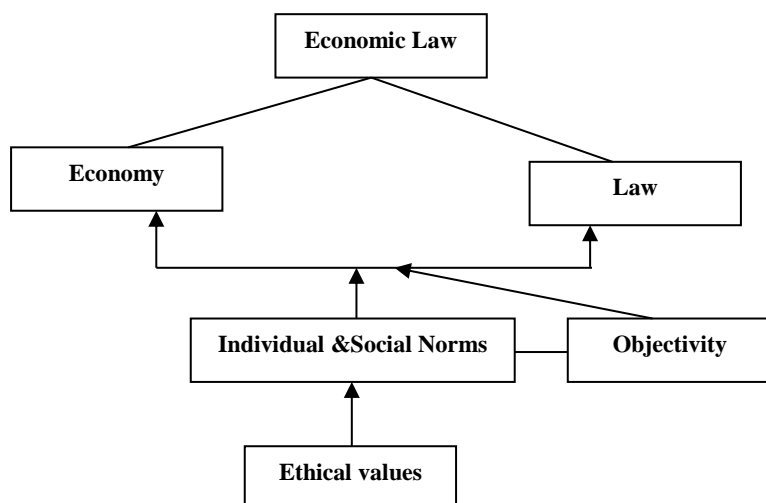


Figure 2

Legitimacy of the transaction motive is a way through which the moral forces influence two branches of social sciences, law and economics. Since this principle is stipulated as one of the conditions for validity of transactions in the civil code of most countries, it is likely to be widely accepted.

REFERENCES

- Araki, M. (2013). Panel discussion on economic ethics policy, national conference on Islamic ethics and economics. Qom. (in Persian)
- Emami, S. H. (2014). Civil Law, vol. 1, 12th edition, Tehran: Islamiyah publication. (in Persian)
- Shahidi, M. (2004). Obligations, 4th edition, Tehran, Majd Publication. (in Persian)
- Safaie, H. (2003). An Introductory Course on Civil Law, (general contract rules), vol. 2, 2nd edition, Tehran: Mizan publication. (in Persian)
- Rezaei, M. J. and et al. (2013). "The implications of ethical theories in economy policy with an emphasis on Islamic economics" Paper presented at the National Conference on Islamic Ethics and Economics, Qom: Imam Khomeini Institute, 19 December. (in Persian)
- Mirmoezzi, S. H. (2013). Panel discussion on economic ethics policy, National conference on Islamic ethics and economics. Qom. (in Persian)
- Amirabadi, M. and Etesami, M. (2013). "Financing municipalities through corporate bonds and their impact on moral education" Paper presented at the National Conference on Islamic Ethics and Economics, Qom: Imam Khomeini Institute, 19 December. (in Persian)
- Dadgar, Y. (2013). "Analysis of the framework and standards of public finance ethics" Paper presented at the National Conference on Islamic Ethics and Economics, Qom: Imam Khomeini Institute, 19 December. (in Persian)
- Mousavian, A. (2013). Panel discussion on ethical challenges in Islamic banking, Qom. (in Persian)
- Radnasab, B. (2013) Economic law: a review of do's and don'ts. *Donya-e-eghtesad* (World of Economics) No. 2884 (in Persian)
- Ripert, G. (1947). The Moral Rules in Civil Obligations, 2nd Edition. Tehran: Tehran University

Press (in Persian)

- Alia, S. (1996). Law and Islamic Jurisprudence, Beirut: University Institution. p. 104 (in Arabic)
- Yousefi, M. and et al. (2013). "A study on the impact of religious capital on economic growth with an emphasis on the ethical teachings of Islam" Paper presented at the National Conference on Islamic Ethics and Economics, Qom: Imam Khomeini Institute, 19 December. (in Persian)
- Ghorbannia, N. (1998). The law: the interpretation of ethics. *Journal of Philosophy & Theology*, serial No.14, Retrieved from <https://library.tebyan.net/f/Viewer/Text/78401/2> (in Persian)

BEKLENTİLERİN İSLAM İKTİSADI VE FİNANSİ KURUMLARI İLE İLİŞKİSİ: KATILIM BANKALARI ÖRNEĞİ

Arş. Gör. Musa ÖZTÜRK

Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü

musaozturk@sdu.edu.tr

ÖZET: Çalışma kapsamında tüketici güven endeksi, genel ekonomik durum beklentisi endeksi ve tasarruf edebilme ihtimali endekslerinin katılım bankalarının topladıkları toplam fon miktarı ve müşterilerine sağladıkları taşıt, konut ve ihtiyaç kredileri ile olan ilişkisi analiz edilmektedir. Bunun için öncelikle değişkenler Augmented Dickey-Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök sınavına tabii tutulmuş, sonrasında da farkı alınmış olan serilerin kısa orta ve uzun dönem ilişkileri için Breitung ve Candelon (2006) tarafından geliştirilen frekans alanında nedensellik testi yapılmıştır. Çıkan sonuçlara göre güven ve beklenti endekslerinden katılım bankalarının sağladıkları kredilere kısa dönemden ziyade orta ve uzun vadede etkili oldukları sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Beklenti Anketleri, Katılım Bankacılığı, Tüketici Kredileri, Frekans Alanı Nedensellik Testi

RELATIONSHIP BETWEEN EXPECTATIONS AND INSTITUTIONS OF ISLAMIC ECONOMICS AND FINANCE: EXAMPLE OF PARTICIPATION BANKS

ABSTRACT: In the scope of this study, the relationship between expectation indexes and participation banks' credits were questioned. Customer confidence index, general economic situation expectations index and household saving possibility expectations index have been taken as expectation indexes. Participation banks total funds&loans, housing loans, vehicle loans and private loans have taken into analyze as Islamic Finance data. Firstly Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) unit root tests were done to variables. Afterwards unit root tests relationships have been analyzed with Breitung and Calderon (2006) Frequency Domain causality test, which shows short medium and long term causality. According to the results, it was found that expectations and credits volume have causal relationships mostly in medium and long term.

Keywords: Expectation Surveys, Participation Banks, Costumer Credits, Frequency Domain Causality Test

GİRİŞ

2002 yılında Kahnemann ve Smith (Wipplinger, 2010:103), 2017 yılında da Thaler'ın davranışsal çalışmaları ile Nobel iktisat ödülünü almış olmaları ekonomi ve psikoloji ilişkisinin yeniden gündeme gelmesini ve insan davranışlarının analizi konusunda çalışmaların yoğunlaşmasını sağlamıştır. İnsanların almış olduğu kararların bir sonucu olarak ortaya çıkan gündelik yaşamda karşılaşılan sorunlar teorileri sorgulanır hale getirmiştir. Sorgulanan teoriler aciz kaldıkları noktalar için kimi zaman yeni bakış açıları geliştirerek alt disiplinler ile çözüm üretmeye çalışırken kimi zamanda bir üst yoruma kapı açarak kendilerini geliştirmektedirler. Teorilerin tarihsel gelişim sürecindeki çözüm arayışlarında kendilerini sıkça geliştirdikleri bir alanda hiç şüphesiz beklentilerdir.

Rasyonel insan, rekabetçi piyasalar ve nihayet genel denge üzerinden şekillenen klasik iktisadın; varsayımlarının soyutluğu ve gerçek dünya ile olan tutarsızlığı yeni bakış açıları ve disiplinlerin doğmasına neden olmuştur. Zira gerçek dünyada insanların ne fayda maksimizasyonu peşinde koştukları nede piyasaların rekabetçi oldukları görülmemektedir (Krugman ve Madrick, 2015: 117). Bu noktada insanların karar alma süreçleri ve dolayısıyla tutum ve davranışlarında beklentilerin rolü ön plana çıkmaktadır. İktisat teorisinde geniş yer tutan beklentiler, türev alanlarda özellikle deneysel iktisat, davranışsal finans ve ekonomi gibi alanlarda derinlemesine incelenmektedir.

Çalışmanın odak noktası 1976 yılında Mekke'de yapılan konferansın neticesinde bilim dalı olarak ele alınmaya başlanan (Tabakoğlu, 2010: 17) ve kimilerine göre *köklerine dönüş hareketi* olarak ifade edilen İslam İktisadı ve Finansı alanı (Zaim, 2010: 125) çalışmalarının ve bu çalışmaların uygulamada yaygın karşılık bulan hali olan katılım bankalarının müşterilerinin davranış kalıpları ile beklentilerin ilişkisidir. Beklentiler kapsamında tüketici güveni ele alınmakta ve bunun katılım bankalarında tutulan toplam fon miktarı ve kullanılan toplam krediler ile taşıt, konut ve ihtiyaç kredilerinin beklentilerle olan nedensellik ilişkileri kısa-orta ve uzun dönemli olarak araştırılmaktadır. Çalışmanın ilerleyen bölümünde önce teorik çerçeveye değinilmekte, sonrasında veri ve metodoloji hakkında bilgi verilmektedir. Ardından ampirik bulgular ve sonuç kısmına geçilmekte, genel değerlendirme yapılmaktadır.

1. TEORİK ÇERÇEVE

Beklentilerin insan davranışları üzerindeki belirleyiciliği klasik iktisatçılardan bugüne tartışılan bir konudur. Klasik iktisatçıların rasyonel insan kabulü o dönemin analizlerinde beklentilerin yer alma şeklini belirlemiştir. Bu açıdan David Ricardo'nun *Ricardocu denklik* hipotezi ve Cobweb teoremi beklentilerin analizlere dâhil edilmişin öncü örneklerindedir. Klasik iktisadi akımın sarsıldığı 1929 büyük buhran krizi öncesinde beklentilerin insan davranışları ve iktisadi değişkenler üzerindeki etkileri daha sık incelenmeye başlanmış, Hayek, Hicks, Kaldor, Keynes, Morgenstern beklenti ve durağan durum ilişkisini ele alan çalışmalar yapmışlardır. Sonrasında ise iktisadi birimlerin karar alma süreçleri üzerinden iktisadi oyunun cereyan ettiğini ifade eden oyun teorileri Von Neumann ve Morgenstern'in çalışmaları ile başlamış, devamında J. Nash'in *pazarlık problemi* çalışması ile devam etmiştir (Young, vd. 2004: 12-28). Beklentilerin teorik gelişim sürecinde sergilediği dönüşüm zaman içinde kategorilerin oluşmasını beraberinde getirmiştir. M. Nerlove (1958) yayınladığı Cobweb teoremi konulu çalışması *quasi-rasyonel* ifadesiyle *adaptif beklentiler* teorisini, J. Muth'da (1961) *rasyonel beklentiler* teorisini şekillendirmiştir. Adaptif beklentiler; geçmiş deneyimlerin bugün üzerinde belirleyici olduğunu belirtmektedir. Rasyonel beklentiler yaklaşımı ise adaptif beklentilere ilave olarak geleceğe dair objektif gözlemlere dayanan beklentileri ele almaktadır (Arrow, 2012: 969).

Kriz beklentisi, devalüasyon beklentisi ve vergi artışı beklentisi gibi farklı noktalarda da (Sen, 2003: 7-13) ekonomiyi etkileyen beklentilerin yoğun bir şekilde ele alındığı teorilerden birisi de tüketim teorisidir. Keynes'in tüketimi bugünkü mutlak gelirin bir fonksiyonu olarak ifade etmesiyle birlikte açılan sahada zamanla nispi gelir hipotezi, zamanlararası tüketim hipotezi, yaşam boyu gelir hipotezi, sürekli gelir hipotezi ve rassal yürüme hipotezleri geliştirilmiş, gelecekle ilgili gelir beklentisinin cari tüketimle ilişkisi analiz edilmiştir (Young, vd. 2004: 125-133).

Beklentiler ile ilgili teori ve hipotezlerin ortak noktası beklentilerin iktisadi birimlerin davranışlarını etkiledikleridir. Adaptif ve/veya rasyonel beklentilerin mi daha etkili olduğu konusu ise tartışmalı sonuçlar verebilmekle birlikte ana kategoride insanların geleceğe dair görüşlerinin olumlu olması durumunda tüketim harcamalarını arttırdıkları, artan tüketimin yatırımları tetiklediği (hızlandıran etkisi) görüşü kabul görmektedir. Diğer taraftan geleceğe dair kötümserliğin baskın olması durumunda da tüketimin azaldığı yani tasarruf eğiliminin arttığı düşünülmektedir.

İnsanın tutum ve davranışlarındaki karmaşıklık beklentilerin dinamik bir hal almasını ve özellikle psikoloji ve ekonomi arasındaki bağın her geçen gün daha da sorgulanması ihtiyacını doğurmaktadır. Bu doğrultuda beklentilerle ilgili teorik ve pratik çalışmalar deneysel iktisat, davranışsal finans ve davranışsal iktisat gibi yeni alanların ortaya çıkmasına olanak sağlamış, 2002 yılında davranışsal finans kapsamındaki çalışmalarından dolayı Kahnemann ve Smith'e, 2017 yılında da davranışsal iktisat alanında yaptıkları çalışmalar nedeniyle Richard H. Thaler'a Nobel ödülü layık görülmüştür.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Beklentilerin ekonomik değişkenler üzerindeki etkisi birçok farklı alanda incelenmiştir. Özellikle beklenti anketleri ile borsada işlem gören endeksleri konu alan çalışmalar dikkat çekmektedir. Yapılan literatür taramasında güven ve beklenti anketleri ile bankaların sunduğu fonlar ve kredilere olan yönelmenin incelendiği bir çalışmaya rastlanılamamıştır.

Ulaşılabilen çalışmalardan; Acemoğlu ve Scott (1994) İngiltere'deki tüketim üzerine yaptıkları çalışmada tüketici güveni ile rasyonel beklentiler hipotezini test etmişler ve rasyonel beklentilerin geçerli olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Kandır (2006) çalışmasında tüketici güveni ile hisse senetleri ilişkisini analiz etmiş, anlamlı nedensellik ilişkisi bulmuştur. Benzer şekilde Topuz (2011) ve İbicioğlu (2012) da farklı çalışmalarla tüketici güven endeksi ile hisse senetleri fiyatlarının nedensellik ilişkisine bakmışlardır.

Topuz, Kandır'dan farklı olarak nedensellik ilişkisini hisse senetlerinden tüketici güvenine doğru bulmuştur. İbicioğlu ise anlamlı ilişkinin Türkiye ve İspanya için kısa ve uzun dönem için geçerli olduğunu ancak İtalya ve Yunanistan için sadece kısa dönemde nedensellik ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

İbicioğlu ve Karan'ın (2012) beraber yaptıkları ve tüketici güveni, konut kredisi, faiz oranı ve işsizlik oranı arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmalarında değişkenler arasında uzun dönemli eştümleşik ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır.

3. VERİ SETİ VE METODOLOJİ

Tüketici davranış kalıpları ile beklentilerin ilişkisinin incelendiği bu çalışmada kullanılan veri seti ve metodoloji tüketicilerin davranışlarının kısa-orta ve uzun dönemli değişimlerini açıklamayı amaçlamaktadır.

3.1. Çalışmada Kullanılan Veri Seti

Çalışmada 2012 Ocak ile 2017 Mayıs tarihleri arası için 65 gözlemden oluşan aylık frekanstaki tüketici güven endeksi (TGE) TÜİK ve TCMB nin işbirliği ile yapılan tüketici eğilim anketlerinden derlenmiş, TCMB veri tabanından alınmıştır. Aylık tüketici eğilim anketleri

vasıtasıyla hane halklarının gelecek on iki aya ilişkin maddi durum, genel ekonomik görünüm, işsizlik ve tasarruf edebilme ihtimaline dair veriler toplanmakta, bunların harmanlanması ile tüketici güven endeksi oluşturulmaktadır.

İlgili literatürde sıkça kullanılan ve tüketici eğilim anketlerinden elde edilen Tüketici Güven endeksi 0 ila 200 arasında bir değer almaktadır ve bu değerın 100den büyük olması iyimserliği, düşük olması da kötümserliği göstermektedir (TUİK). Diğer taraftan katılım bankalarının toplam fon (KTF), kredi (KTK), taşıt (TAS), konut (KON) ve ihtiyaç (IHT) kredilerine dair istatistiklerde TCMB'nin Elektronik Veri Dağıtım Sistemi (EVDS) üzerinden derlenmiştir.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan serilere dair tanımlayıcı istatistikler

	Gözlem	Ortalama	Std. Hata	Çarpıklık	Basıklık	Jarque-Bera	Olasılık
TGE	65	71.757	4.952	-0.424	2.367	3.028	0.220
KTF	65	64422866	13625216	-0.123	2.328	1.388	0.499
KTK	65	62779632	11962149	-0.320	2.094	3.331	0.189
KON	65	12240645	2676883	-0.685	2.259	6.574	0.037
TAS	65	10806092	2907066	-0.421	1.811	5.748	0.056
IHT	65	9630221	2451933	-0.533	1.904	6.331	0.042

EvIEWS 9 programı ile ulaşılmıştır.

3.2. Metodoloji - Breitung ve Candelon (2006) Frekans Alanı Nedensellik Testi

Frekans alanı nedensellik testi değişkenler arasındaki kısa-orta ve uzun dönemli nedensellik ilişkilerini veren bir testtir. Test; Granger (1969), Geweke (1982), Hosoya (1991) ve Breitung-Candelon (2006)'un çalışmaları sonucunda geliştirilmiş, tek istatistik değeri üzerinden nedensellik ilişkisinin tespiti yerine nedensellik dinamikleri üzerinden değişkenler arasındaki ilişkiye dair sonuç vermektedir (Ciner, 2011). Frekans alanını temel alan nedensellik testleri Geweke (1982) ve Hosoya (1991) iki boyutlu vektör tanımlamıştır. Bunlar $z_t = [x_t, y_t]'$ ve z_t son mertebeden VAR olan $\Theta(L)z_t = \varepsilon_t$ şeklindedir. Burada $\Theta(L) = I - \Theta_1 L - \dots - \Theta_p L^p$ ve gecikme polinomu $L^k z_t = z_{t-k}$ şekline ele alınmaktadır. Sonrasında Granger (1969) nedensellik testi farklı frekanslar için şöyle tanımlanmaktadır.

$$M_{y \rightarrow x}(\omega) = \log \left[\frac{2\pi f_x(\omega)}{|\psi_{11}(e^{-i\omega})|^2} \right] = \log \left[1 + \frac{|\psi_{12}(e^{-i\omega})|^2}{|\psi_{11}(e^{-i\omega})|^2} \right] \quad (0.1)$$

Burada eğer $|\psi_{12}(e^{-i\omega})|^2 = 0$ ise y değişkeni x değişkeninin ω frekansında nedeni olmadığı sonucuna ulaşılır. Eğer z_t nin bileşenleri $I(1)$ ve eşbütünleşiklerse otoregresif polinomun $\Theta(L)$ birim köke sahip olduğu anlaşılır ve diğer köklerin birim dairenin dışında kaldıkları kanaatine ulaşılır. $\Theta(L)z_t = \varepsilon_t$ denkleminin iki taraftan da açılmasıyla;

$$\Delta z_t = (\Theta_1 - I)z_{t-1} + \Theta_2 z_{t-2} + \dots + \Theta_p z_{t-p} + \varepsilon_t = \Theta(L)z_{t-1} + \varepsilon_t \quad (0.2)$$

Burada $\Theta(L) = \Theta_1 - I + \Theta_2 L + \dots + \Theta_p L^p$ dir (Breitung and Candelon). Geweke (1982) ve Hosoya (1991) spektral yoğunluğun ayrışmasına dayanan belirli frekanslar için nedensellik ölçümünü önermişlerdir. İki değişkenli vektör otoregresif modeli kullanan Breitung ve Candelon (2006), otoregresif parametreler üzerinde bir dizi doğrusal hipotez üzerine kurulu basit bir test prosedürü önermektedir.

Böylece bu test prosedürü, eşbütünleşme ilişkileri ile daha yüksek boyutlu sistemler için genelleştirilebilir. Breitung ve Caldalon (2006) ε_t nin $E(\varepsilon_t) = 0$ olduğunda beyaz gürültü (whitenoise) olduğunu varsayar ve bu nedenle Σ nin pozitif olduğu durumda $E(\varepsilon_t, \varepsilon_t') = \Sigma$ dir. G ; Cholesky ayrışmasının alt üçgen matrisi olarak tanımlandığında $G'G = \Sigma^{-1}$ olacaktır ve bu

doğrultuda $E(\eta_1 \eta_1') = I$ ve $\eta_t = G \varepsilon_t$ dir. Eğer sistem durağan ise $\phi(L) = \Theta(L)^{-1}$ ve $\psi(L) = \phi(L)G^{-1}$ olsun, bu durumda MA gösterimi aşağıdaki gibi olacaktır.

$$z_t = \phi(L)\varepsilon_t = \begin{pmatrix} \phi_{11}(L) & \phi_{12}(L) \\ \phi_{21}(L) & \phi_{22}(L) \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \varepsilon_{1t} \\ \varepsilon_{2t} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \psi_{11}(L) & \psi_{12}(L) \\ \psi_{21}(L) & \psi_{22}(L) \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \eta_{1t} \\ \eta_{2t} \end{pmatrix} \quad (0.3)$$

Bu durumda x_t nin spektral gösterimi şöyle gösterilebilir;

$$f_x(\omega) = \frac{1}{2\pi} \{ |\psi_{11}(e^{-i\omega})|^2 + |\psi_{12}(e^{-i\omega})|^2 \} \quad (0.4)$$

Breitung ve Candelon (2006) burada $|\psi_{12}(e^{-i\omega})|^2 = 0$ olması durumunda $M_{y \rightarrow x}(\omega) = 0$ in nedensellik ilişkisini incelemektedir. Boş hipotez (Null Hypothesis), VAR katsayıları üzerinde doğrusal bir kısıtlamaya eşdeğerdir. $\psi(L) = \Theta(L)^{-1}G^{-1}$ ve $\psi_{12}(L) = -\frac{g^{22}\Theta_{12}(L)}{|\Theta(L)|}$ biçiminde ifade

edilebilir, burada $g^{22}G^{-1}$ 'in alt diyagonal elemanıdır ve $\Theta(L)$ 'nin determinanı olarak $|\Theta(L)|$ yer almaktadır. Bu durumda y nin ω frekansında nedensellik ilişkisi sergilemediği sonucuna ulaşılmaktadır. Eğer;

$$|\Theta_{12}(e^{-i\omega})| = \left| \sum_{k=1}^p \theta_{12,k} \cos(k\omega) - \sum_{k=1}^p \theta_{12,k} \sin(k\omega) i \right| = 0 \quad (0.5)$$

$\theta_{12,k}$ nın Θ_k y1 (1,2) elementi üzerinden belirtmesiyle $|\Theta_{12}(e^{-i\omega})| = 0$ sonucuna ulaşılır. Bu noktada Breitung ve Candelon'un (2006) aşağıda yer alan 1.6 ve 1.7 lineer kısıtlamalarının $a_j = \theta_{11,j}$ ve $\beta_j = \theta_{12,j}$ ye uygulaması sonucunda x_t için VAR eşitliği 1.8 nolu hali almaktadır.

$$\sum_{k=1}^p \theta_{12,k} \cos(k\omega) = 0 \quad (0.6)$$

$$\sum_{k=1}^p \theta_{12,k} \sin(k\omega) = 0 \quad (0.7)$$

$$x_t = a_1 x_{t-1} + \dots + a_p x_{t-p} + \beta_1 y_{t-1} + \beta_p y_{t-p} + \varepsilon_{1t} \quad (0.8)$$

$M_{y \rightarrow x}(\omega) = 0$ Şeklindeki sıfır hipotezi $\beta = [\beta_1, \dots, \beta_p]'$ ile doğrusal kısıtlamaya eşdeğerdir. Bu durumda $H_0 : R(\omega)\beta = 0$ halini almaktadır ve aşağıdaki biçimde gösterilebilir.

$$R(\omega) = \begin{pmatrix} \cos(\omega) & \cos(2\omega) & \dots & \cos(p\omega) \\ \sin(\omega) & \sin(2\omega) & \dots & \sin(p\omega) \end{pmatrix} \quad (0.9)$$

$\omega \in (0, \pi)$ için nedensellik ölçütü denklem 1.3 ve 1.4 ile verilen doğrusal kısıtlamalar için geleneksel F-Testi ile test edilebilir.

Test işlemi, (2, T-2p) serbestlik derecesine sahip bir F dağılımını izlemektedir (Bayat, et.al. 2014:35).

5. AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada kullanılan serilere yapılan birim kök sınavına göre serilerden TGE dışındakilerin durağan olmadıkları tespit edilmiştir. TGE nin ise %1 de durağan olmadığı görülmüş sonrasında serilere fark alma işlemi uygulanmıştır.

Tablo 2: Serilere dair Augmented Dickey-Fuller (1979) ve Phillips-Perron (1988) Birim Kök Testleri

		<i>Değişkenle</i> <i>r</i>	ADF	PP	<i>Değişkenler</i>	ADF	PP
<i>Düzyey</i>	<i>Sabit</i>		-	-		-	
		TGE	2.987845*	2.883358*	TGE	3.451579***	-12.69216
		KTF	-0.337531	-0.242825	KTF	-5.66104*	-5.656269
		KTK	-1.71274	-1.542767	KTK	-6.011522*	-6.021666
		KON	-2.317975	-2.155572	KON	-6.231909*	-6.251539
		TAS	-1.71274	-1.542767	TAS	-6.011522*	-6.021666
	<i>Sabit + Trend</i>	IHT	-1.781429	-1.722271	IHT	-5.507292*	-5.527794
			-	-		-	
		TGE	3.451579*	-3.25262**	TGE	-6.835016*	-17.84684
		KTF	-2.424518	-2.00677	KTF	-5.618536*	-5.613267
		KTK	-0.755409	-1.09862	KTK	-6.196406*	-6.18528
		KON	-1.06751	-1.229196	KON	-6.572413*	-6.56565
<i>Kritik Değerler</i>	TAS	-0.755409	-1.09862	TAS	-6.196406*	-6.18528	
	IHT	-1.208328	-1.004786	IHT	-5.739611*	-5.739611	
		Sabit			Sabit + Trend		
		ADF	PP	ADF	PP		
<i>1%</i>	-3.538362	-3.53659	-4.11044	-4.10795			
<i>5%</i>	-2.90842	-2.90766	-3.482763	-3.4816			
<i>10%</i>	-2.591799	-2.5914	-3.169372	-3.1687			

Serilerdeki gecikme uzunluğu Schwarz kriterlerine göre belirlenmiştir. *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını göstermektedir. Kritik değerler Mac Kinnon (1996) değerleri karşılaştırılmıştır.

Fark işleminin ardından tüketici güven endeksi ile katılım bankalarının sunduğu toplam fon ve krediler arasındaki ilişki Breitung ve Caldelon (2006) testi ile sınanmış, tablo 3 teki sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 3: Breitung ve Candelon (2006) Frekans Alanında Nedensellik Test Sonuçları

	p	Uzun dönem		Orta Dönem		Kısa Dönem	
		0.1	0.5	1	1.5	2	2.5
TGE\neq>	4a	3.151	3.020	3.602*	6.987*	4.604*	3.990*
TGE\neq>	3a	1.488	1.655	2.403	3.592*	2.448	1.592
TGE\neq>	7b	2.452	1.775	0.380	3.534*	5.731*	1.863
TGE\neq> TAS	7b	2.739	2.016	0.446	7.154*	9.221*	1.816
TGE\neq> IH	8b	4.913*	3.201	3.700*	2.362	1.752	6.069*

☑ (2, T-2p) serbestlik derecesi ile F tablo değeri yaklaşık 3.2317'dir.

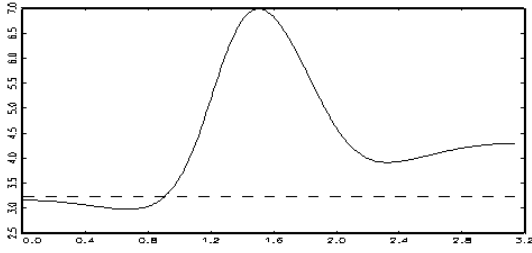
☑ 0 ve π . $\omega \in (0, \pi)$ arasında yer alan her frekans alanı (ω) için gecikme katsayıları kurulan VAR modeli çerçevesinde Akaike (a) ve LR (b) kriterlerine göre seçilmiştir.

☑ Gauss 2010 programı kullanılmıştır.

Tablonun sonuçları incelendiğinde TGE'den; KTF'ye kısa ve orta dönemde, KTK'ya sadece yakın orta dönemde, KON'a ve TAS'a uzak kısa ve yakın orta dönemde, IHT'ye ise kısa orta ve uzun dönemde anlamlı ilişki tespit edilmiştir. Nedensellik ilişkilerinin grafik gösterimi aşağıdaki gibidir.

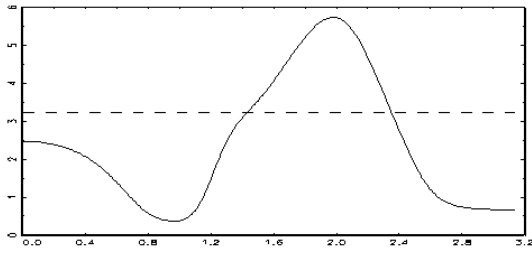
Grafiklerde yatay eksene paralel olan çizgi Breitung-Caldelon (2006)'nın belirttiği (2,T-p) aralığındaki F-tablo değerini göstermektedir. Çizginin üstünde kalan kısımda anlamlılık ilişkisinin vardır ve bu anlamlılık ilişkisinin de sağdan sola doğru kısa, orta ve uzun dönem olarak nedensellik ilişkisini vermektedir.

Tablo 4: Nedensellik ilişkilerinin grafiksel tablosu



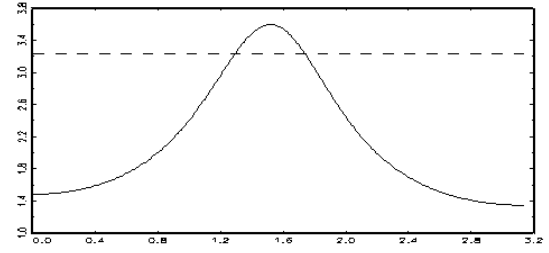
(1)

TGE \nRightarrow KTF



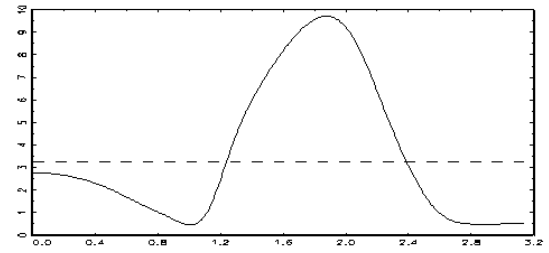
(3)

TGE \nRightarrow KON



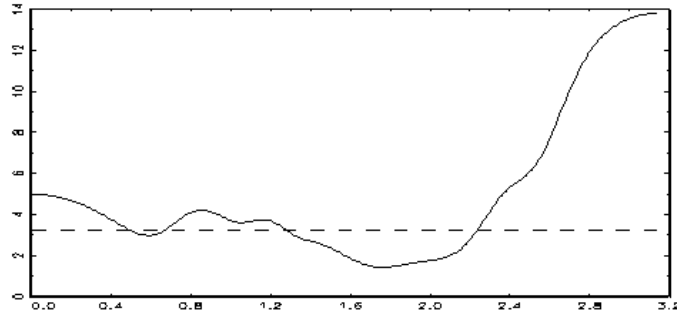
(2)

TGE \nRightarrow KTK



(4)

KGE \nRightarrow TAS



(5)

KGE \nRightarrow IHT

Not: Sergilenen grafikler Gauss10 programı ile oluşturulmuştur.

5- SONUÇ

Gelecek on iki aya yönelik hane halkı maddi durum beklentisi, genel ekonomik durum beklentisi, tasarruf edebilme ihtimali beklentisi ve gelecek üç aya ilişkin işsiz kalabilme ihtimali beklentilerinin harmanlanması ile oluşan tüketici güven endeksi verileri insanların geleceğe dair kaygı ve güven duygularını ifade etmektedir. Bu yapısından ötürü tüketici güven endeksleri gerek makro gerekse de mikro kapsamdaki çalışmalarda öngörülerde bulunabilmek ve daha tutarlı politikalar belirleyebilmek adına sıkça kullanılmaktadır.

Günümüzde kapsam ve tesir bakımından gittikçe gelişen İslam iktisadı ve finansı kurumlarından olan katılım bankaları da her ne kadar farklı niyet ve hassasiyete sahip müşteri kitlesine sahip

olsalar da beklentilerden etkilenmektedir. Bu çalışma kapsamında da bu ilişkinin kısa-orta ve uzun dönemde nasıl seyrettiğine dair analiz yapılmıştır.

2012 Ocak ile 2017 Mayıs tarihleri için yapılan analizde tüketici güveni ile katılım bankalarının sahip oldukları fon miktarı ve sundukları krediler arasındaki ilişkinin test edildiği bu çalışmada elde edilen bulgular doğrultusunda her alanda anlamlı nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir. Teori ile paralel çıkan sonuçlarda dikkat çeken nokta fon miktarı ile beklentilerin kısa ve orta vadede anlamlı ilişkide olmasına karşın toplam kredilerde anlamlı ilişkinin sadece orta vadede olduğudur. Bu durum katılım bankalarının müşterilerinin hesaplarındaki aktiflerini kullanmada kredi çekmeye kıyasla daha istekli olduklarını göstermektedir. Diğer taraftan beklentiler ile taşıt kredileri arasındaki nedenselliğinin konut kredilerine kıyasla daha yüksek olduğu, müşterilerin beklentilerindeki değişmelerin taşıt kredileri için daha yüksek anlamlılık taşıdığı gözlemlenmektedir. Nihayet beklentiler ile ihtiyaç kredilerinde ise kısa dönemde oldukça yüksek anlam düzeyi görülmekte iken bu anlamlı ilişkinin kendisini orta ve uzun dönemde de zayıfta olsa koruduğu görülmektedir. Bu bulgular doğrultusunda katılım bankalarının fon ve kredi politikalarını belirlerken beklentileri dikkate almaları gerektiği, özellikle kısa-orta ve uzun vadeli planlamalarında iyimser ve kötümser senaryolara dikkat etmeleri, toplumsal beklentileri etkileyebilecek mahiyetteki siyasal, sosyal ve kültürel gelişmeleri ve bunlara ilave olarak uluslararası gelişmeleri takip etmeleri gerektiği sonucuna ulaşılmaktadır.

KAYNAKÇA

- Acemoglu D. and Scott, A. (1994). "Consumer Confidence and Rational Expectations: Are Agents' Beliefs Consistent with the Theory?", *The Economic Journal*, Vol. 104 No. 422, pp. 1-19
- Arrow, K. J. "Economic Theory And The Financial Crisis", *Inf Syst Front*, Vol.14, pp. 967-970
- Bayat, T., Senturk, M. & Kayhan, S. (2014). "Exchange rates and foreign exchange reserves in Turkey: nonlinear and frequency domain causality approach", *Theoretical and Applied Economics*, Vol. XXI No. 11(600), pp. 27-42
- Breitung, J., Candelon, B. (2006). "Testing For Short and Long-Run Causality: A Frequency Domain Approach", *Journal of Econometrics*, No.132, pp. 363-378
- Ciner, C. (2011). "Eurocurrency Interest Rate Linkages: A Frequency Domain Analysis", *International Review of Economics and Finance*, No.20, pp. 498-505
- Dickey, D.A. and Fuller, W.A. (1979). "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with A Unit Root", *Journal of the American Statistical Association*, No.74, pp. 427-431
- Geweke, J. (1982). "Measurement of Linear Dependence and Feedback between Multiple Time Series", *Journal of the American Statistical Association*, No.77, pp. 304-324
- Granger, C.W.J. (1969). "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross Spectral Methods", *Econometrica*, No.37, pp. 424-438
- Granger, C.W.J. (1986). "Developments in the Study of Cointegrated Economic Variables", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, No.48, pp. 213-228
- Hosoya, Y. (1991). "The Decomposition and Measurement of the Interdependence between Second-Order Stationary Process", *Probability Theory and Related Fields*, No.88, pp. 429-444
- TÜİK, (2017), Tüketici Güveni Haber <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24909>
- İbicioğlu, M. ve Karan M. B. (2012). Konut Kredisi Talebini Etkileyen Faktörler: Türkiye Üzerine Bir Uygulama, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, Cilt 4, No 1.
- İbicioğlu, Mustafa, (2012), The relationship between consumers' expectation for the future of economy and stock value: a cross-county analysis, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, Cilt 4 , Sayı 2.
- Kandır, S. Y. (2006), Tüketici Güveni Ve Hisse Senedi Getirileri İlişkisi: İMKB Mali Sektör Şirketleri Üzerinde Bir Uygulama, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 15, Sayı 2, ss.217-230
- Krugman, P. ve Madrick, J. (2015). "What's Wrong with Economics: A Discussion Between Paul Krugman and Jeff Madrick", *Challenge*, Vol. 58 No. 2, pp. 112-134.
- MacKinnon, J.G. (1996). "Numerical Distribution Functions for Unit Root and Cointegration Tests", *Journal of Applied Econometrics*, No.11, pp. 601-618
- Muth, J. (1957) (1961) "Rational Expectations and the Theory of Price Movements", *Econometrica*, Vol.

- 29, pp. 315–35
- Nerlove, M. (1958) “Adaptive expectations and the cobweb phenomena”, *Quarterly Journal of Economics*, No.72, pp227–240
- Phillips, P.C.B., Perron, P., (1988), “Testing for A Unit Root in Time Series Regressions”, *Biometrika*, No.75, pp. 335–346.
- Sen, A. (2006). “Parasal Krizlere Neden Olan Faktörler”, *Akademik Bakış*, No.9, pp. 1-21
- Tabakoğlu, A. (2010), “Bir İlim Olarak İslâm İktisadı”, *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi - İslam İktisadı Özel Sayısı*, No.16, ss.11-34
- Topuz, Yusuf Volkan, (2011), Tüketici Güveni Ve Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt:7, Sayı:1 ss.53-65
- Wipplinger, E. (2010). “William Forbes: Behavioural Finance”, *Financ Mark Portf Manag*, Vol. 24, pp. 103–104.
- Young, W., Leeson, R. and Darity W. (2004), *Economics, Economists, and Expectations: Microfoundations to macroapplications*, Routledge, New York, NY
- Zaim, S. (2010), “İslâm Ekonomisi ve İslâm Ülkeleri İşbirliği Sahasında Son 50 Yıldaki Gelişmeler”, *İş Ahlakı Dergisi*, Vol. 3 No. 5, pp. 125-143.

BANKA KREDİ KANALININ KATILIM BANKACILIĞINDA GEÇERLİLİĞİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Dr. Hakan BAKKAL
Yalova Üniversitesi
bakkal.hakan@gmail.com

Bu çalışmada, katılım bankacılığı açısından Türkiye’de banka kredi kanalının geçerliliği ele alınmaktadır. Bu amaçla, 2005:12-2017:7 dönemi için bankalararası gecelik faiz oranı, katılım bankalarının mevduat ve kredi hacmi, sanayi üretim endeksi ve enflasyon (TÜFE) değişkenleri kullanılarak VAR etki-tepki yöntemi yoluyla analiz gerçekleştirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, faiz oranındaki bir değişime mevduat ve krediler duyarlı olmakta, bununla birlikte, para politikasında bir politika değişikliğinde, katılım bankalarının çıktı seviyesi üzerinde önemli bir etkisi bulunmamaktadır.

Anahtar Kelimeler: Parasal Aktarım Mekanizması, Katılım Bankacılığı, Banka Kredi Kanalı.

VALIDITY OF THE BANK'S CREDIT CHANNEL IN PARTICIPATION BANK: THE CASE OF TURKEY

In this study, the validity of the bank credit channel in Turkey is considered in terms of participation banking. With this aim, it is analysed by Vector Autoregressive (VAR) –impulse-response method, used interbank overnight interest rate, deposit and loan volume of participation banks, industrial production index and inflation rate (TUFE) variables for the period 2005:12-2017:7. According to the results, deposits and loans are sensitive to a shift in interest rates, however, the participation banks does not have a significant effect on the output level, in case of a policy change in the monetary policy.

Keywords: Monetary Transmission Mechanism, Participation Bank, Bank Credit Channel.

GİRİŞ

Parasal aktarım mekanizması, fiyat istikrarı ya da çıktı seviyesi amacı doğrultusunda merkez bankası tarafından parasal taban ya da faiz oranındaki bir değişme yoluyla reel ekonomiyi etkileme sürecini ifade etmektedir. Faiz oranlarının sermaye maliyeti ve dolayısıyla yatırım kararları yoluyla ekonomi üzerinde etkili olduğu yönündeki geleneksel görüşün birçok nedenden dolayı geçerli olmaması, diğer aktarım mekanizmaları ile birlikte kredi kanalının, açıklamalara dâhil edilmesi gerekliliğini doğurmuştur (Bernanke and Gertler, 1995). Kredi kanalı, bilanço büyüklükleri ya da bankaların ödünç verilebilir fonları üzerinde etkide bulunmak suretiyle çalışmakta ve çoğunlukla geleneksel aktarım kanallarının tamamlayıcısı olarak kabul edilmektedir (Bernanke and Blinder, 1992: 901). Kredi kanalında, daraltıcı bir para politikasının uygulanması, bankacılık sisteminde mevduatların azalmasına neden olmakta, diğer alternatif kaynakların yaratılmadığı durumlarda bankanın kredi yaratma kapasitesini azaltarak toplam talebi ve dolayısıyla çıktı düzeyini düşürmektedir. Banka kredi kanalının etkili bir şekilde işlemesi için iki koşulun sağlanması, banka kredi ile menkul değerler arasında ve banka kredisi ile banka dışı kaynaklar arasında tam ikame olanağının olmaması gerekmektedir. Aksi takdirde, bankalar kredi hacmini etkileyecek bir para politikasının etkisini menkul kıymet miktarını değiştirmek suretiyle bertaraf edebilecek ve böylelikle kredi kanalı etkili olmayacaktır. Ayrıca, kredi arzını azaltabilecek bir politika uygulanması durumunda bankaların finansman ihtiyaçlarını sermaye piyasasından karşılama olanağının bulunması kredi kanalının işleyişini mümkün kılmayacaktır. Bu nedenle, bankaların ödünç verebilir fon miktarını gerek menkul değerler gerekse dış kaynak yoluyla dengelemeyememeleri gerekmektedir (Kashyap vd., 1993: 82-96).

Literatürde kredi kanalı yoluyla parasal aktarım mekanizmasının geçerliliğini geleneksel bankacılık yapısı içerisinde ele alan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar arasında, kredi kanalının güçlü şekilde işlediği Bernanke ve Blinder (1992), Oliner ve Rudebusch (1995), Kim (1999), Alfaro vd., (2003), Takeda vd., (2005), Ciccarelli (2010), Fan ve Jianzhou (2011), Loo ve Pon (2012), Wulandari (2012), Escribano (2013), Aban (2013) ve Heryán ve Tzeremes (2016) tarafından ileri sürülmektedir. Türkiye üzerinde yapılan çalışmalar arasında, Öztürkler ve Çermikli (2007), 1990-2006 döneminde; Peker ve Canbazoglu (2011), 1990:01-2008:11 dönemi için; Yiğitbaş (2013), 1990:1-2012:4 dönemi için ve Çoban vd., (2016), 2006-2011 dönemi için kredi kanalının etkin çalıştığını belirtilmektedir. Kredi kanalının kısmen çalıştığını, Erdoğan ve Beşballı (2009), 1996:6-2006:9 dönemi için; Taş vd. (2012) 1990:Q1-2010:Q4 dönemi için ve Ümit (2016), 2003:3-2015:10 dönemi için belirtmektedir. Diğer yandan Örnek (2009), 1990-2006 ve Özçiçek (2006), 1982:Q1-2005:Q4 dönemi için Türkiye’de kredi kanalının işlemediğini belirtmektedir.

Öte yandan, son zamanlarda ülke ekonomilerinde hızlı bir gelişme gösteren İslami finans sektörü içerisinde en büyük paya sahip İslami bankacılığının varlığında para politikasının reel sektör üzerinde ne kadar etkili olduğu, gelecek politika öngörülerini ve para politikası amaçları doğrultusunda piyasayı yönlendirme yeteneğini belirleme açısından önem taşıyan konular arasındadır. İslami bankacılığın varlığında parasal aktarım mekanizmasının geçerliliğine ilişkin sınırlı sayıdaki ampirik çalışmalar incelendiğinde, elde edilen sonuçların ele alınan ülke ve döneme göre farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Kassim ve Majid (2009), Malezya’ da 1989:1-2006:12 dönemini ele alarak, İslami kredi ve mevduatların ekonomide parasal aktarım mekanizmasında önemli role sahip olduklarını, para politikası ile çıktı arasında güçlü bir ilişki olduğunu ARDL sınır testi yaklaşımıyla ortaya koymuşlardır. Sukmana ve Kassim (2010), İslami mevduatlarla çıktı arasında güçlü bir bağ olduğunu, İslami bankacılıkta parasal aktarım mekanizmasının işlediğini Malezya örneğinde bulmuşlardır. Majid ve Hasin (2014), ARDL sınır testi yaklaşımıyla 1991:Q1-2010:Q4 dönemi için Malezyada parasal aktarım kanalının geçerli olduğunu, işlemlerde kullanılmamasına rağmen, İslami bankacılık davranışının faiz oranından etkilenmediğini ortaya koymuştur. Ascarya (2012), granger nedensellik ve VAR analizine dayanarak Endonezya 2003:1-2009:11 dönemi için, İslami bankacılık kısmında parasal aktarım mekanizmasının etkisinin tam olarak belli olmadığını, bununla birlikte, mudaraba ve musharaka

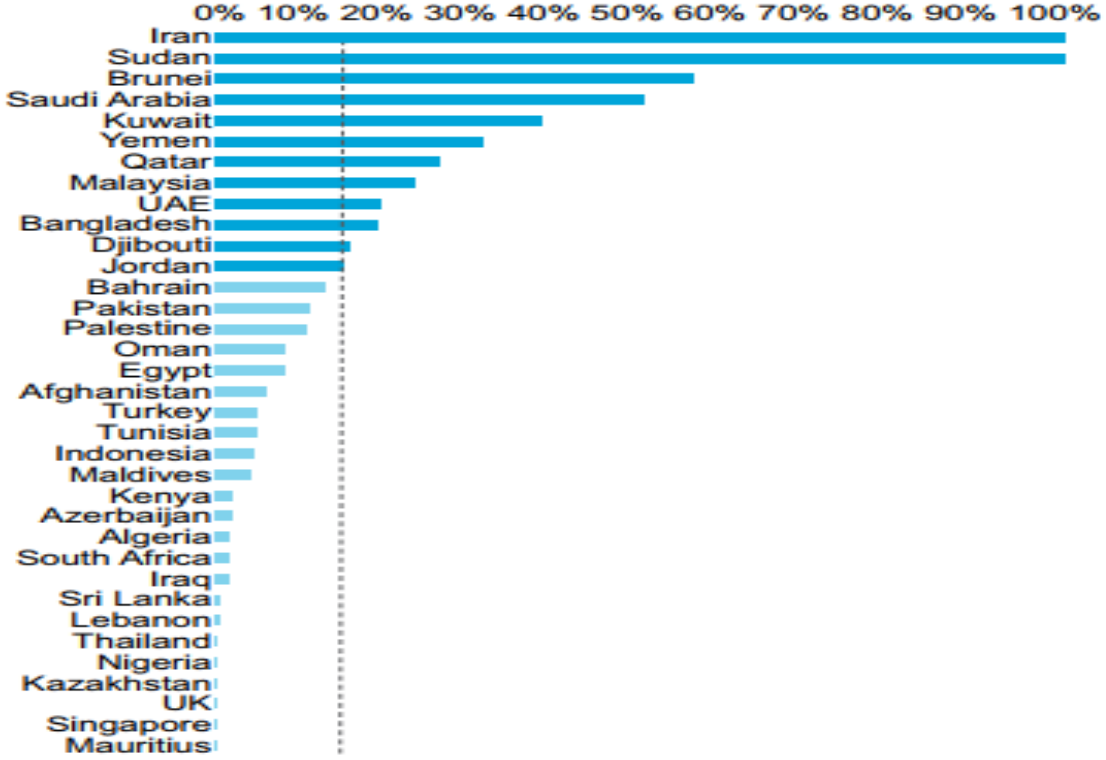
gibi kar zarar ortaklığına dayanan enstrümanların çıktığı pozitif yönde etkilediği sonucunu çıkarmıştır. Zaheer, Ongena ve Wijnbergen (2013) Pakistandaki İslami bankaların kredi kanalını azalttığını belirlemişlerdir. Asbeig ve Kassim (2015), kredi kanalının Malezya ekonomisinde etkili olmadığını bulmuştur. Zulkhibri ve Sukman (2016), Malezya ve Endonezya İslam kuruluşlarının parasal aktarım mekanizmasındaki rollerini incelemişler, her iki ülkede parasal aktarım kanalında bu kuruluşların önemli bir rolünün olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Geleneksel bankacılık sektörü gibi, katılım bankacılığı da Türkiye’de Merkez bankasının gözetim ve getirmiş olduğu düzenlemelere uyma yükümlülüğü altında bulunmakta, bu nedenle, para politikası hedefleri doğrultusunda katılım bankacılığı sektörünü yönlendirmektedir. Tıpkı diğer İslam ülkelerinde olduğu gibi banka kredi kanalının İslami bankacılık sektöründe işleyip- işlemediği ve merkez bankasının ekonomiyi etkileme gücünün bu kurumların varlığında zayıflayıp zayıflamadığı araştırmacıların ilgisini çekmektedir. Bu kapsamda gerçekleştirilen çalışmalara bakıldığında; Ergeç ve Arslan, (2011), 2005:9-2009:7 dönemi için hata düzeltme yöntemi ile Türkiye’de katılım bankacılığında kredi kanalının, geleneksel bankacılıkta olduğu gibi işlediği bulgusuna ulaşmışlardır. Charap ve Çevik (2011), 1997-2010 yıllarını kapsayan dönem için vektör hata düzeltme ve varyans ayrıştırma analizi ile Malezya ve Türkiye’nin ikili bankacılık sistemini karşılaştırmış, her iki ülkede de mevduat faizleri ile kar zarar ortaklığına dayalı İslami finans araçlarının getirileri arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu belirlemiştir. Aysan vd. (2015), 2004:3–2012:12 dönemini VAR panel analizi ile ele aldıkları çalışmalarında, İslami bankacılıkta kredi ve mevduatların politika oranında değişmelere önemli ölçüde tepki verdiğini ve faiz oranlarına geleneksel bankalardan daha hassas oldukları sonucuna ulaşmıştır. Macit(2012), Türkiye için 2006-2010 dönemi çeyrek verileriyle yapmış olduğu çalışmada, katılım bankalarının para politikası şoklarına, geleneksel bankalara göre daha fazla tepki verdiklerini belirtmekte, kredi kanalının katılım bankalarında daha iyi işlediğini ileri sürmektedir. Erdoğan vd. (2016), 2006:1-2016:8 dönemine ilişkin VAR yöntemiyle yapmış oldukları çalışma neticesinde, kısa vadeli faiz oranlarındaki değişiklikler katılım bankalarının likidite ve kredi hacmini etkilediği, ancak çıktı seviyeleri üzerinde anlamlı bir etkiye yol açmadığı, bu nedenle kredi kanalının katılım bankacılığında işlemediğini tespit etmiştir. Bu çalışmada, da, katılım bankalarındaki mevduat ve kredilerin faiz oranına karşı tepkisi araştırılmakta, politika değişkeni olarak kabul edilen faiz oranındaki değişmelerin katılım bankacılığı üzerinden reel sektördeki etkisi belirlenmeye çalışılarak, sınırlı çalışma içeren literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

İSLAMİ BANKACILIK

İslami bankalar, ilk olarak İslami finansal kurumları adıyla faizsiz bankacılık gereksinimi karşılamak üzere ortaya çıkmıştır. Arap dünyasında artan petrol fiyatları neticesinde elde edilen gelirler ve diğer fon fazlaları İslami bankalar için önemli bir likitide kaynağı sağlamış, sektör 1970’lerden itibaren etkileyici bir büyüme göstermiştir. Bu erken hızlı gelişme sonucu, günümüzde İslami finans sistemi içerisinde en gelişmiş bir bileşen olarak karşımıza çıkmaktadır (Hazine Müsteşarlığı, 2016: 17). İslami finans sektöründe gerek kuruluş sayısı ve gerekse fon büyüklüğü bakımından, yalnızca İslam coğrafyasında değil aynı zamanda Güneydoğu Asya, Avrupa ve Avustralya gibi dünyanın çeşitli bölgelerinde artış yaşanmıştır. 1990’larda 150 milyar dolar olan faizsiz fonlar yıllar içerisinde önemli ölçüde artarak 2008 yılında 1 trilyon doların üzerine çıkmıştır. 2015 yılı verilerine göre, 2 trilyon 4 milyar dolar büyüklüğe ulaşan bu sektör içerisinde İslami bankacılığın değeri, 1.451.087 dolar olmuştur. 2023 yılında, toplam fon tutarının ve İslami bankacılığın sırasıyla 3,5 ve 2,8 trilyon dolara ulaşacağı öngörülmektedir. İslami finans İslam ülkeleri ile sınırlı kalmamakta, Japonya, Hong Kong, Singapur gibi Güney Asya ülkeleri ile birlikte, İngiltere, İrlanda, İtalya, Belçika ve Lüksemburg, Almanya, Malta gibi Avrupa birliği ülkelerinde ilgili faaliyetleri bulunmaktadır (ICD, 2016:29). İslami bankacılığın en yüksek paya sahip olduğu ülkeler, %100 ile İran ve Sudan’a aittir. Bu ülkeleri, %57 ile Brunei, %51,1 ile Suudi Arabistan, %39 ile Kuveyt,%35 ile Yemen, %26,6 ile Katar, %23,8 ile Malezya, %19,6 ile Birleşik Arap Emirlikleri izlemektedir. Sıralanan 35 ülke içerisinde yaklaşık

%5 oran ile Türkiye 19. Sırada yer almaktadır.

Grafik-1. İslami Bankacılığın Toplam Bankacılık İçerisindeki Yeri



Günümüzde İslami bankacılık, İran ve Sudan 'ın dışındaki ülkelerde geleneksel bankacılık yapısı ile birlikte, ikili bir yapı içerisinde faaliyet göstermektedir. Bu ülkelerde merkez bankası geleneksel bankacılığa dayalı olarak para politikası amaçları doğrultusunda görevlerini icra etmektedir. Geleneksel bankacılık ile aynı piyasada faaliyette bulunmalarına rağmen, içerik ve uygulama bakımından bazı farklılıklar gösterebilmektedir (Zangeneh, Salam, 1993:26-27). İslami bankacılığı geleneksel olandan ayıran en büyük özelliğin, faizsiz bankacılık temelinde oluşum sağlamaları ve mevduat sahiplerinin ve kredi kullanıcılarının dini motiflere dayalı olarak tercihte bulunmasından kaynaklandığı kabul edilmektedir. Diğer yandan, para spekülasyon güdüsüyle muamele görmemekte, getirileri başlıca kar-zarar ortaklığına dayalı risk paylaşımını enstrümanlarla geliştirilmiş finansal araçlardan oluşmaktadır. İslami kar zarar ortaklığı, finansal güven ve ortaklığa dayalı olarak inşa edilen aracı, borç veren ve borç alan arasındaki bir ilişkiden söz etmektedir. (Yudistira,2003, s.2) Küresel çapta, faizsiz bankacılık temelinde İslami bankalar çok hızlı bir gelişme göstermesine rağmen birtakım güçlüklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Herşeyden önce İslami bankacılığın varlığında para politikasının etkililiğinin karmaşık olduğu belirtilmekte, artan faiz oranlarıyla karşılaşıldığı zaman mevduatların geleneksel bankalara geçme riskinin bulunduğu ifade edilmektedir. Ayrıca, geleneksel bankacılığa göre daha az gelişmiş ve daha fazla mevduat kısıtına sahip olduğundan dolayı, parasal yetkililerin değişen politika durumlarına bu kesimin daha hassas olmasına yolaçtığı ileri sürülmektedir (Khatat, 2016, s.4).

1.1.Türkiye’de İslami Bankacılığın Gelişimi

Türkiye’de ilk islami bankalar, inançları gereği, faizsiz kredi sağlamak ve mevduatlarını değerlendirmek isteyen vatandaşların gereksinimlerini karşılamak üzere özel finans kurumları adında kurulmuştur. Ülkede faaliyete başlayan ilk katılım bankası 1985 yılında Al Baraka Türk olmuş, 1996 yılına kadarki on iki yıllık süreçte katılım bankası sayısı 5’e ulaşmıştır. Katılım bankacılığında, özellikle petrol üreticisi körfez ülkelerinde birikmiş önemli tutardaki fonların,

faizsiz ve kâr zarar ortaklığı esasına göre kullanılabilmesi için uygun bir ortam yaratılarak Türkiye'ye çekilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca, dini inançları nedeniyle faize dayalı sisteme yönelmeyen ve atıl ya da üretken olmayan alanlarda tutulan yurt içi tasarrufları da ekonomiye kanalize edebilecek bir sistem oluşturmak istenmiştir (Canbaş ve Doğukanlı, 2008, 318). 1999 yılında, 4389 sayılı Bankacılık kanunu ile özel finansal kurumları geleneksel bankalarla birlikte aynı çatı altında toplanmışlardır. Kanun ile, özel finans kurumları birliğinin kurulması ve bu birlik tarafından İslami mevduat sigortasının uygulamaya konulması olmak üzere iki önemli düzenleme getirilmiştir. 2005 yılında yeni bankacılık kanununun yürürlüğe girmesi neticesinde, ikili mevduat sigortası sistemi oluşturulmuş ve İslami mevduat sigorta fonu tasarruf mevduat sigorta fonuna aktarılmıştır. Aynı zamanda özel finans kurumları katılım bankacılığı adıyla banka statüsüne kavuşturularak finansal sistemin içine tam entegre olmaları sağlanmıştır. Bu yeni kanunun benimsenmesi sektördeki geleneksel bankalara benzer biçimde katılım bankalarının işlem yapmasında yeni bir dönüm noktası olmuştur (Hazine Müsteşarlığı, 2016:19). Katılım Bankaları'nın geleneksel yapıdaki rakipleriyle rekabet edilebilirliği önündeki engellerin kaldırılması neticesinde hızlı bir gelişme sürecini yaşamışlardır. 2015 yılı verilerine göre, Türkiye'de katılım bankacılığının, toplam kredi ve toplam mevduat içerisinde %4,85 ve %5,96'lık bir payı bulunmaktadır. Öte yandan, en önemli enstrümanlardan biri olan sukuk piyasasında 2010-2017 yılları arasında gerçekleştirilen toplam sukuk ihracının tutarı 44,4 milyar TL'ye ulaşmış, 2016'da ilk defa Hazine enflasyona dayalı Sukuk ihracı gerçekleştirmiştir (TKKB, 2016, s.34). Ülkede, toplam aktif büyüklüğü verilerine göre sektörün 2004-2016 yılları arasında gelişimine tablo-1'de yer verilmektedir.

Tablo-1. Aktif Büyüklüğüne Göre Türkiye'de İslami Bankacılığın Gelişimi

Yıllar	Aktif Büyüklüğü (milyon TL)	Toplam Aktif Büyüme Oranı (%)	Bankacılık Sektörü İçerisinde Payı (%)
2004	7.299		2,33
2005	9.945	9,9	2,44
2006	13.730	38,06	2,75
2007	19.435	41,55	3,35
2008	25.769	32,59	3,52
2009	33.628	33,63	4,03
2010	43.339	28,88	4,31
2011	56.077	29,39	4,61
2012	70.245	25,26	5,13
2013	96.022	36,7	5,55
2014	104.073	8,38	5,21
2015	120.252	15,27	5,1
2016	132.874	10,5	4,9

Kaynak: Katılım Bankaları, 2016: 34.

2016 yılı itibarıyla, aktif büyüklüğü açısından Türkiye'deki toplam bankacılık sektöründen almış olduğu %4,9 'luk bir pay oldukça düşük bir oran olup, gelişme potansiyeli açısından büyük aşamalar katedilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Diğer ülke gruplarında bu oranın, Ortadoğu Ülkelerinde %34, Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliğinde (Filipinler, Malezya, Tayland, Endonezya ve Singapur) %13 ve Güney Asya'da %12 civarında olması, bu durumu açıkça göstermektedir (EY, 2016: 10).

2. AMPRİK ANALİZ

2.1. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada, 2005:12- 2017:7 dönemine ait aylık seriler veriler kullanılmıştır. Katılım bankacılığı faaliyetlerini yansıtacak verilerin oluşmaya başladığı 2005 yılı başlangıç olarak kabul edilmiştir. Analizde kullanılan değişkenlerden sanayi üretim endeksi'nde mevsimsellik etkisi görülmüştür. Bu nedenle sanayi üretim endeksi Censusx12 yöntemiyle mevsimsel düzeltmeye tabi tutulmuştur. Faiz oranı değişkeni hariç, tüm değişkenlerin logaritması alınmıştır. Veriler Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası elektronik veri dağıtım sisteminden (EVDS) elde edilmiştir.

Tablo-2. Veri Seti

Katılım Bankalarının Toplam Mevduatı (Reelleştirilmiş, Logaritmik)	mevduat
Katılım Bankalarının Toplam Kredileri (Reelleştirilmiş, Logaritmik)	kredi
Sanayi Üretim Endeksi (Mevsimsel Etkiden Arındırılmış, Reelleştirilmiş, Logaritmik,)	sue
Tüketici Fiyat Endeksi (Logaritmik)	enf
Bankalararası Gecelik Faiz Oranı	faiz

Çalışmada, katılım bankacılığında kredi kanalının işleyişi VAR, etki-tepki analizi yardımıyla test edilmiştir. Parasal aktarım mekanizmalarının amprik olarak analizinde sıklıkla VAR modelleri kullanılmaktadır. Sims (1980), zaman serilerinin önsel bilgiye dayanan kısıtlamalarını eleştirmiş ve tüm değişkenlerin içsel-dışsal ayrımı yapılmadan içsel olarak kabul edilmesi gerektiğini belirterek VAR modelini geliştirmiştir (Sims, 1980:15). Bu analiz yönteminde, değişkenin içsel-dışsal ayrımının önemli olmaması büyük kolaylık sağlamaktadır. Ayrıca VAR analizleri bir değişkenin değerinin kendi gecikmeli değerlerinin yanı sıra diğer değişkenlerin de gecikmeli değerlerini hesaba katması nedeniyle tek değişkenli AR modellerinden daha esnek bir yapıya sahiptir. Etki tepki analizi, VAR hatalarından birinin; hataların daha sonraki periyotlarda sıfıra döneceğini ve diğer tüm hataların sıfıra eşit olacağı varsayımı altında; mevcut değerindeki bir birimlik artışa karşılık her bir değişkenin mevcut ve gelecek değerlerinin tepkisini göstermektedir (Stock ve Watson,2001:106). Şoku veren değişken yönünden etki, şoku alan değişken yönünden ise tepki söz konusudur. İki değişken arasında değişkenlerden birinin diğerine neden olduğu yargılamasına dayalı olarak yapılan bu analiz "dinamik çarpan analizi" ya da "etki-tepki" analizi olarak adlandırılmaktadır (Tarı,2008:435).

K farklı değişkenin olduğu p gecikme uzunluğuna sahip VAR modeli aşağıdaki gibi formüle edilebilir.

$$y_t = c + A_1 y_{t-1} + A_2 y_{t-2} + \dots + A_p y_{t-p} + u_t \quad (1)$$

Burada, A_1, A_2, \dots, A_p tahmin edilen katsayıların matrisini, c, sabit katsayılar vektörü, u_t beyaz gürültülü hata terimleri vektörünü, y_t , t dönemine ait (kx1) değişken vektörünü göstermektedir.

2.2. Ön Testler

Sağlam ve tutarlı VAR analizi için değişkenlerin durağan olması gerekmektedir. Durağan olmayan zaman serileri ile çalışıldığında seriler arasında sahte ilişki sorunu ortaya çıkabilmekte, bu durumda elde edilen sonuçlar gerçeği yansıtmamaktadır. Bu nedenle, değişkenlerin birim kök içerip içermediklerinin araştırılması için Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve Philips-Perron (PP) testleri uygulanmıştır. Gecikme kriteri olarak Akaike Bilgi Kriteri (AIC) tercih edilmiştir. Hiyerarşik süreç yaklaşımı gözönünde bulundurularak serilerin modeli seçilmiştir. Elde edilen sonuçlar Tablo-3'de sunulmuştur.

Tablo-3. Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF) ve PP Test Sonuçları

Değişken	ADF Birim Kök Testi		Phillips-Perron (PP) Testi	
	Seviye Değeri	Birinci Fark	Seviye Değeri	Birinci Fark
enf	-3,2003	-4,4104*	-3,3765	-13,4920*
faiz	-1,1222	-8,2973*	-1,1336	-8,3598*
mevduat	-2,5284	-11,0302*	-2,7534	-11,0255*
kredi	-3,5831*	---	-4,0915*	---
sue	-2,2491	-13,0204*	-7,3144*	---

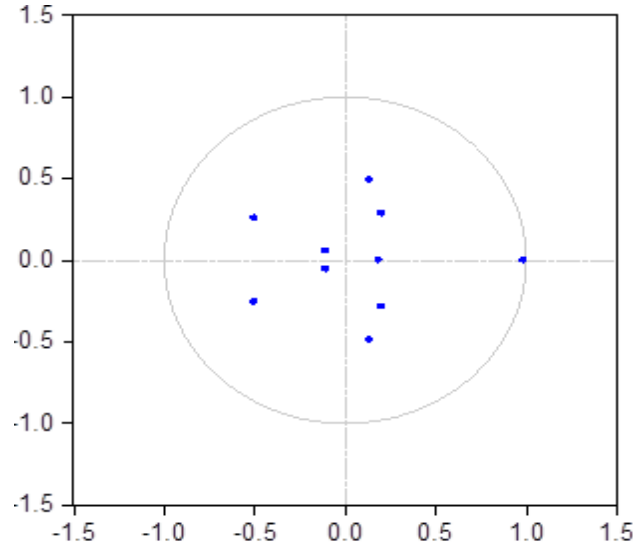
*%1 önem düzeyinde anlamlı.

ADF testi sonucunda, lkredi değişkeni hariç, tüm değişkenler için sıfır hipotezi reddilememekte, serilerin düzey değerinde birim kök içerdiği görülmektedir. sue, mevduat, enf, faiz değişkenlerinin 1. farkları alınarak durağanlığın sağlandığı anlaşılmaktadır. kredi değişkeni için ise sıfır hipotezi reddedilerek alternatif hipotez kabul edilmekte ve düzey değerinde durağan olduğu görülmektedir. Dolayısıyla sue, mevduat, enf, faiz değişkenleri I(1), kredi değişkeni I(0)'dır. Bir diğer birim kök testi olan PP testinde kredi değişkeninin yanısıra, sue değişkeninin seviye değerinde birim kök içermediği, diğer değişkenlerin ise 1. Derecede durağan hale geldikleri belirlenmiştir.

VAR sisteminde değişkenlerin etki tepki fonksiyonları, sıralamaya göre farklı sonuçlar gösterebilmektedir. Bu nedenle, ilk olarak sistemdeki diğer değişkenlerden gelen geçici şoklara tepki vermediği dışsal değişkenden başlamak üzere içsel değişkene doğru sıralama yapılmaktadır. Çalışmada, değişkenler arası ilişkiler granger nedensellik testi ile sınanmış, değişkenlerin tümünde doğrudan ve dolaylı ilişkinin sözkonusu olduğu anlaşılmıştır. Değişkenler arasında eş zamanlı ilişkilerin bulunması halinde etki tepki fonksiyonunun sonuçları açısından Cholesky ayrıştırmasında seçilen sıralama önemli farklılıklara neden olabilmektedir. Bu nedenle, *Garretsen and Swank* (1998) ve *Cengiz ve Duman* (2008) çalışmalarında olduğu gibi para politikasının politika değişkeni olarak bankalararası gecelik faiz oranlarına sıralamanın en sonunda verilmiş, diğer değişkenler iktisat teorisinden yararlanılarak kredi kanalı aktarım mekanizmasına uygun şekilde sıralanmıştır. Buna göre değişkenler dışsaldan içsele doğru, *mevduat, kredi, sue, enf ve faiz* şeklindedir.

Değişkenlerin sıralaması belirlendikten sonra, modelin en uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Maksimum gecikme uzunluğunun 13 olarak dahil edildiği analize göre optimum gecikme uzunluğu, AIC bilgi kriterinin en düşük olduğu 4. gecikme olarak belirlenmiştir. Bu gecikme uzunluğu için otokorelasyonun olmadığı ve % 5 kritik değerinde değişen varyans sorununun bulunmadığı belirlenmiştir. Elde edilen sonuçların tutarlı ve öngörü amaçlı kullanılabilmesi için VAR modelinde sistemin durağanlığı incelenmiştir. AR karakteristik polinomunun ters köklerinin hiçbirisinin çember dışında yer almadığı görülmüş, dolayısıyla sistemin durağan olduğu kabul edilmiştir.

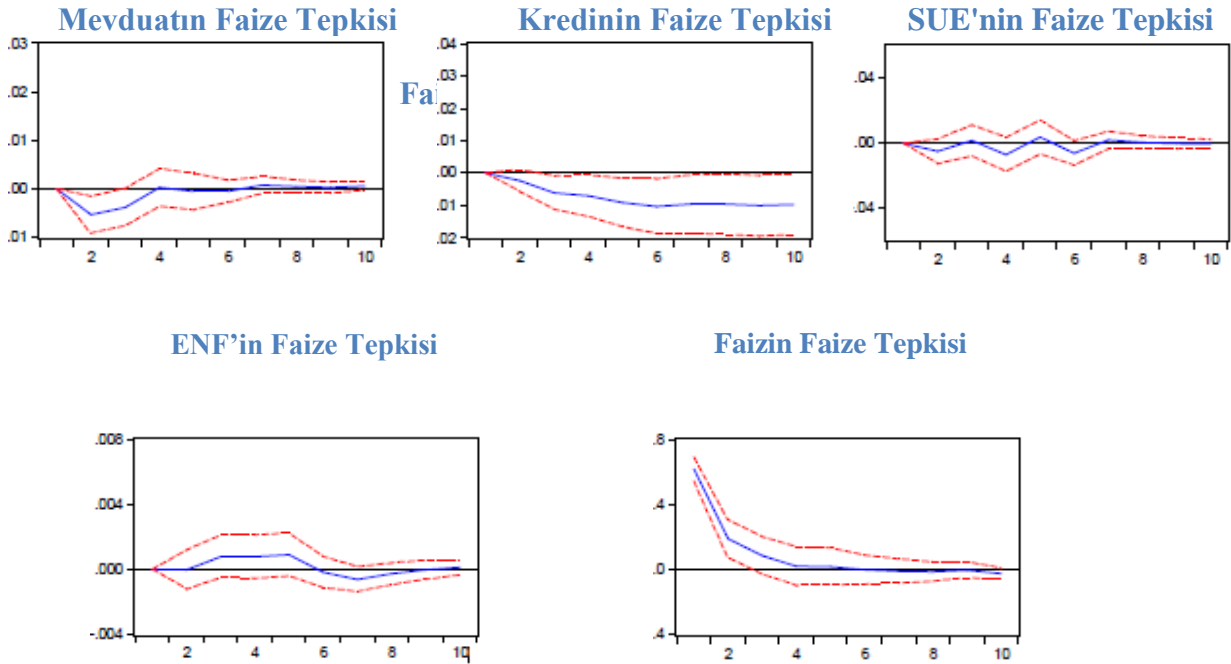
Şekil—1. AR Karakteristik Polinomun Ters Köklerinin Birim Çember İçerisindeki Konumu



2.3.Ampirik Bulgular

Değişkenler arasındaki dinamik etkileşimleri belirlemek için etki-tepki fonksiyonlarından yararlanılarak, (4) gecikme ile VAR (1) tahmin edilmiş olup, bir sapmalılık şoklara karşılık etki tepki fonksiyonları grafik-2’de gösterilmiştir.

Grafik-2. Etki-Tepki Fonksiyonları



Faizin mevduata tepkisi incelendiğinde, bir birimlik faiz şoku karşısında, mevduatta ilk iki ayda bir düşüş yaşanmakta, daha sonra bu düşme, eğiliminden itibaren 4.ayda giderilmekte ve bu dönemden itibaren etki kaybolmaktadır.

Kredi tepkisine bakıldığında, faiz şoku karşısında kredinin tepkisinin 6. aya kadar negatif yönde değiştiği, ele alınan döneme göre bu aydan itibaren bu ilişkinin durağan hale geldiği görülmektedir. Dolayısıyla, faiz artışı karşısında, mevduatlarda ilk üç ayda gerileme olduğu, bu gerilemeyi takiben kredi hacminin ele alınan gecikmede istikrarlı bir düşüş gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu etkinin, daraltıcı para politikası nedeniyle kredi maliyetlerinin yükselmesi ve banka fonlarının azalması neticesinde oluştuğu kabul edilmektedir.

Faize, reel sektörü temsilen sanayi üretim endeksinin tepkisine bakıldığında, faiz artışı karşısında ilk üç ay içerisinde kredi hacminin başlangıçta düşmeye başladığı ve dönem sonunda tepkinin nötralize olduğu, 3. aydan itibaren 6 aya kadar tekrar düşme trendine girdiği görülmektedir. Faiz şokuna karşılık bu değişkenin kredi değişkenine beklendiği şekilde tepkiyi yansıtacak bir değişme olmadığı görülmekte, reel sektörün katılım bankacılığındaki banka kredilerine bağımlı olmadığı düşünülmektedir. Bankacılık sektörü içerisinde katılım bankacılığının çok düşük pay alması ve dolayısıyla kredi kanalının işlemesine engel olabilecek alternatif finansman olanaklarının bulunmasından dolayı, kredi kanalının işlemediği kabul edilmektedir.

Faiz oranındaki değişmelere enflasyon oranlarının tepkisine bakıldığında, bu tepkinin anlamlı olduğu belirlenmiştir. Faiz oranı karşısında ilk iki ay herhangi bir tepki bulunmazken, ikinci aydan 6. aya kadar faiz oranları artmakta, bu dönemden itibaren düşüş etkisi göstermekte, dokuzuncu aydan itibaren sönümlenmektedir. Daraltıcı bir para politikasına rağmen, 2-6 aylık dönemde görülen faiz oranındaki artışın, daraltıcı para politikasının maliyet yönlü etkisi ve aynı zamanda piyasalardaki belirsizlikten kaynaklı risk iştahının azalması ile açıklamak mümkündür.

SONUÇ

Birçok ülkede islami bankalar, körfez ülkeleri ile faizsiz kazancı benimseyen kişi ve kurumların fonlarını elde etmek için kısa bir süre içerisinde dramatik bir gelişme sağlamış ve faizsiz bankacılık uygulamaları ile son küresel krizden etkilenmeyerek istikrarlı büyüme performansı yakalamıştır. Türkiye’de de, bu gelişmelere paralel olarak İslami bankacılık, 1985 yılından günümüze hızlı gelişme sürecini yaşamakta olup, katılım bankacılığı adı altında en büyük potansiyele sahip ülkeler arasında başı çekmektedir. Ancak bu trende rağmen, ülkenin toplam bankacılık sektörü içerisinde yaklaşık %5’lik bir paya sahip olması, dünyada İngiltere’den sonra en büyük İslami finans merkezi olma hedefine ulaşmada oldukça fazla yol katedilmesi gerektiğini göstermektedir.

İslami bankacılıkta parasal aktarım kredi kanalının geçerliliğinin Türkiye örneği ele alınarak araştırıldığı bu çalışmada, daraltıcı bir para politikasının mevduat ve kredi hacminde bir azalmaya yol açtığı ortaya konulmuştur. Ancak bu etkinin, çıktı seviyesinde ve yatırım kararları üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı, bu nedenle İslami bankacılık kısmında kredi kanalının işlemediği anlaşılmaktadır. Ayrıca yaygın görüşün aksine faiz oranlarında bir değişme karşısında islami bankalarda, mevduat ve kredi hacminin etkilendiği belirlenmiştir. Bu bulgu Sukmana ve Kasım (2010), Ergeç ve Arslan’ın (2013) bulgularıyla tutarlıdır. Katılım Bankacılığında, bir taraftan mevduat ve kredi hacminin faize karşı duyarlı olması, diğer taraftan mevduat ve kredi hacmindeki değişimin yatırım kararları üzerinde etkili olmaması, ilgili bankacılığın sektör içerisindeki payının oldukça düşük olması, geleneksel bankacılığa oranla kısıtlı alternatif finansman olanaklarından kaynaklanmaktadır. Katılım bankacılığının payı belirli bir seviyeye ulaştığında, kredi kanalının sözkonusu kısımda işleyebileceğini ve politika kararlarının etkililiğini sağlamada olumlu etkiye sahip olabileceğini söylemek mümkündür.

KAYNAKÇA

Aban, M. J. A. C. (2013). Transmission of Monetary Policy through the Bank Lending Channel in the Philippines. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 4(1), 37-42.

Abd. M., S. & Hasin, Z. (2014). Islami Banks and Monetary Transmission Mechanism in Malaysia, *Journal of Economic Cooperation and Development*, 35,2, 137-166.

Alfaro, R., H. Fraken, C. Garcia Ve A. Jara (2003), “Bank Lending Channel and the Monetary Transmission Mechanism: the Case of Chile”, Working Paper. Central Bank of Chile, No: 223.

Apergis, N. Christou, C. (2015). The behaviour of the bank lending channel when interest rates approach the zero lower bound: Evidence from quantile regressions, *Economic Modelling*, 49, 296–307.

Asbeig, H. I., & Kassim, S. H. (2015). Monetary transmission during low interest rate environment in a dual banking system: Evidence from Malaysia. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 8(3), 275–285.

Ascarya (2012). Transmission Channel And Effectiveness Of Dual Monetary Policy In Indonesia *Bulletin Of Monetary Economics And Banking*, 270-298.

Aysan, A., F., Disli, M, Ozturk, H. (2015). Bank Lending Channel in Turkey: Evidence From Islamic And Conventional Banks, Working Paper

Ben S. Bernanke and Mark Gertler (1995). Inside the Black Box: The Credit Channel of Monetary Policy Transmission, *Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 27-48.

Bernanke, B. and Blinder, A., (1992). The Federal Funds Rate and the Channels of Monetary Transmission. *The American Economic Review*, 82: 901-21.

Canbaş, S. ve Doğukanlı H (2009), Finansal Pazarlar, Finansal Kurumlar ve Sermaye Pazarı Analizleri, Karahan Kitabevi.

Cevik, S. & Charap, J. (2011). The Behavior of Conventional and Islamic Bank Deposit Returns in Malaysia and Turkey, *International Monetary Fund WP/11/156*.

Ciccarelli, M. and Maddaloni, A. (2010). Trusting the Bankers: A New Look at the Credit Channel of Monetary Policy, European Central Bank, 1-49. https://www.federalreserve.gov/events/conferences/irfmp2010/papers/ciccarelli_maddaloni_peydrro_20100212.pdf

Çoban, O., Çoban, A., İnan, S. (2016). The Monetary Transmission Mechanism and the Effectiveness of the Credit Channel: The Case of Turkey, 13,2, 183-204.

Erdoğan, S., Beşballı, S., B. (2009). Türkiye’de Banka Kredileri Kanalının İşleyişi Üzerine Ampirik Bir Analiz, 11 (1), 28-41.

Erdoğan, S., Yıldırım, D.Ç., Mercan, D. (2016). Türkiye’de Banka Kredileri Kanalının Etkinliği: Katılım Bankaları Örneği, Uluslararası Yönetim, Ekonomi Ve Politika Kongresi Bildiriler Kitabı, Cilt 4, 26-27 Kasım 2016, İstanbul,, 5011-5021.

Ergeç, E. H.& Arslan, B., G. (2011). Impact of Interest Rates on Islamic and Conventional Banks: The Case of Turkey, MPRA Paper No. 29848, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/29848/15/08/2017>.

Escribano, M., G., Kaufman, M. (2013). Monetary Transmission in Brazil—Has the Credit Channel Changed?, International Monetary Fund WP/13/251 IMF Working Paper.

EY, , World Islamic Banking Competitiveness Report 2016 New realities New opportunities, [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/\\$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016/$FILE/ey-world-islamic-banking-competitiveness-report-2016.pdf).

Fan, Y. ve Jianzhou, T. (2011), “Studying on the Monetary Transmission Mechanism in China in the Presence of Structural Changes”, *China Finance Review International*, 1(4), s. 334-357.

Gambacorta, L. (2005). Inside the banklending channel, *European Economic Review* , 49, 1737–1759.

Hazine Müsteşarlığı (2016). Participation (İslamic) Finance Country Report,

Heryán, T.& Tzeremes, P.G. (2016). The bank lending channel of monetary policy in EU countries during the global financial crisis, *Economic Modelling*.

Huang, Z. (2003). Evidence of a bank lending channel in the UK, *Journal of Banking & Finance* , 27, 491–510.

ICD-Thomson Reuters (2016). Islamic Finance Development Report, Resilient Growth, Islami Corporation for the Development of the Private Sector.

IFSB, İslamic Financial Services Industry, Stability Report, 2017, <http://www.ifsb.org/docs/IFSB%20IFSI%20Stability%20Report%202017.pdf>, 2017.

Kassim, S. & M. Majid, M., S. (2008). The Role Of Bank Loans And Deposits In The Monetary Transmission Mechanism In Malaysia, *The International Journal Of Banking And Finance*, 6(2). 37-59.

Khatat, M. E. (2016). Monetary policy in the presence of Islamic banking (IMF Working Paper #WP/16/72), (<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp1672.pdf>).

Kim H., E. (1999). Was Credit Channel a Key Monetary Transmission Mechanism

Following the Recent Financial Crisis in the Republic of Korea ?, Policy Research Working Paper, The World Bank 3003.

Loo, H. ve Poon, W. (2013), “The Relative Strength of Exchange Rate, Interest Rate and Credit Channels in Malaysia”, *Review of Business Research*, 13(1), s. 5-16

Macit, F. (2012). Who responds more to monetary policy, conventional banks or participation banks? *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 17(33), 10–14.,

Oliner, S., D. and Rudebusch, G., D. (1995). Is There a Bank Lending Channel for Monetary Policy? *FBRSF Economic Review*, 2, 3-20.

Örnek, İ. (2009). Türkiye’de Parasal Aktarım Mekanizması Kanallarının İşleyişi, *Maliye Dergisi*, 156, 104-125.

ÖZÇİÇEK, Ö., 2006 “Türkiye’de 1980 Sonrası Para Aktarım Mekanizmasında Kredi Kanalının Yeri” *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(1), ss.257-268

Öztürkler, H. & Çermikli, A., H. (2007). Türkiye’de Bir Parasal Aktarım Kanalı Olarak Banka Kredileri, *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 514(44), 57-68.

Peker, O. & Canbazoglu, B. (2011). Türkiye’de Banka Kredi Kanalının İşleyişi: Ampirik Bir Analiz, *Yönetim Ve Ekonomi*, 18(2), 128-143.

Sims, C., A. (1980), *Macroeconomics and Reality*, *Econometrica*, 48(1), 1-48. http://www.jstor.org/stable/1912017?seq=1#page_scan_tab_contents

Stock, J. H. & Watson, M., W. (2001). “Vector Autoregressions”. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15 (4), 101–115.

Sukmana, R., & Kassim, S. H. (2010). Roles of Islamic banks in the monetary transmission process in Malaysia, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 3(1), 7–19.

Takeda, T., Rocha, F., Nakane, M. I. (2005). The Reaction of Bank Lending to Monetary Policy in Brazil. *Revista Brasileira de Economia*, 59(1), 107- 126.

Tarı, R. (2008). *Ekonometri, Gözden Geçirilmiş 5. Baskı*, Kocaeli Üniversitesi Yayınları.

Taş, S., Örnek, İ., Utlı, S. (2012). Banka Kredi Kanalı Ve Türkiye Uygulaması, *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21 (1), 53-74.

TKKB, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Katılım Bankaları 2016, www.tkbb.org.tr, 25/09/2017.

TKKB, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Katılım Bankaları 2008, www.tkbb.org.tr, 12/09/2017.

Ümit, Ö. (2016). Türkiye’de Banka Kredi Kanalının İşleyişini 2001 Krizi Sonrasında Yeniden Değerlendirme: Ampirik Analiz, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2016, 16(1), 97-123.

Wulandari, R. (2012). Do Credit Channel and Interest Rate Channel Play Important Role in Monetary Transmission Mechanism in Indonesia? : A Structural Vector Autoregression Model , *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 65 (2012) 557 – 563.

Yiğitbaş, B., Ş. (2013). Parasal Aktarım Mekanizması: Türkiyede Banka Kredi Kanalı, *Bankacılar Dergisi*, 85, 71-80.

Zaheer, S., Ongena, S., & van Wijnbergen, S. J. G. (2013). The transmission of monetary policy through conventional and Islamic banks. *International Journal of Central Banking*, 9(4), 175–224.

Zangeneh, H. & Salam, A. (1993). Central Banking İn An Interest-Free Banking System, *JKAU: Islamic Econ.*, 5, 25-36.

Zulkhibri, M. And Sukmana, R. (2016). Financing Channels And Monetary Policy in A Dual Banking System: Evidence From Islamic Banks İn Indonesia. *Economic Notes*, 46, 117-143.

MAX WEBER'İN KARİZMATİK OTORİTE KURAMI BAĞLAMINDA HZ. PEYGAMBERİN OTORİTESİ

Yrd. Doç. Dr. Eyüp KURT
AKÜ İslami İlimler Fak. Öğretim Üyesi
ekurt@aku.edu.tr

Otorite sözcüğü; emretme, itaat ettirme, hak, güç, iktidar, nüfuz, gibi anlamlara gelmektedir. Geleneksel, karizmatik ve yasal-ussal otorite tipolojileri, Max Weber, tarafından geliştirilmiştir. Bu tipolojileri İslam tarihine uyarlayan Hamid Dabaşı, Hz. Peygamberin otoritesini karizmatik otorite olarak tavsif etmiştir. Hâlbuki karizmatik otorite, daha çok yapay nitelikli bir otoritedir. Çünkü bu modelde önemli olan, yönetilenlerin algısıdır. Ancak Hz. Peygamberin otoritesi, vahiyle desteklenen ve yönetilenlerce gerektiğinde müzakere edilebilen rasyonel özelliktedir. Bundan dolayı Hz. Peygamber'in otoritesini, "Nebevi Otorite" olarak adlandırmak, "karizmatik otorite"den daha kapsayıcıdır.

Anahtar Kelimeler: Otorite, Max Weber, karizma, gelenek

THE AUTHORITY OF PROPHET HZ.MOHAMAD, IN THE CONTEXT OF MAX WEBER'S THEORY OF CHARISMATIC AUTHORITY

Authority means ordering, obeying, the rights, power, influence. Traditional, charismatic and rational authority was improved by Max Weber. Hamid Dabashi who adapted this typologies to Islamic history had defined the Prophet's authority as charismatic authority. However, the charismatic authority is artificial. The prophet's authority is rational, it is supported by divine inspiration and discussed by the companions of the prophet Mohamad. So, it will be more inclusive to call the authority of the Prophet Hz. Mohamad as "The Prophet's authority" than "charismatic authority".

Keywords: Authority, Max Weber, charismatic authority, the Prophet Authority

1. Giriş:

“Nebevî otorite” bu makalenin yazılmasını gerektiren bir başlık olarak bu satırların yazarına ait bir tamlamadır. Bu isimlendirme *İslam’da Otorite* kitabının yazarı Hamid Dabaşı tarafından ilk dönem İslam tarihi anlatılırken dile getirilen bir tamlamadan yola çıkılarak yapılmaktadır. Aslında Dabaşı’nın yaptığı şey, ünlü Sosyolog Max Weber tarafından ortaya konan lider tipolojileri modelinin İslam’ın ilk dönemine uyarlanmasıdır. Bu uyarlama sırasında Peygamberimiz için uygun bulunan “Karizmatik otorite” tanımlamasının, Peygamberimiz ve başardıkları açısından yeterli olmadığı düşünülmüştür. Alternatif bir teklif olarak “Nebevî otorite” bu düşüncenin ürünüdür.

Bu çerçevede okur açısından önce bir altyapı oluşturması için *otorite, siyasi otorite, mutlak ve göreceli otorite* kavramları üzerinde durulacaktır. Peşi sıra, Max Weber tarafından geliştirilen geleneksel, karizmatik ve rasyonel veya hukuki otorite tipolojileri işlenecektir. Bu arada karizma terimi önemine binaen, diğer başlıklardan daha detaylı olarak ortaya konulmaya çalışılacaktır. Peygamberimizin otoritesinin, neden “Nebevî Otorite” olarak adlandırılması gerektiği, gerekçeleriyle birlikte ifade edilecektir.

2. Otorite Nedir

Batı dillerinden dilimize geçmiş olan otorite (authority) sözcüğü; “emretme, itaat ettirme, hak, güç, iktidar, nüfuz, salahiyet, sultan ve sahasında kendini kabul ettirmiş başarılı kimse” gibi anlamlara gelmektedir. (Doğan,1984,1033; Lewis,2011,80) Başka bir ifadeyle, “güç sahibi olmak ve gücü kullanarak diğer insanları disipline sokarak yönlendirmek ve daha yüksek bir standarda göre hareket etmelerini sağlamak” demektir.

Bir otoritede bulunması gereken nitelikler, güven, üstün yargılama, disiplin uygulama yeteneği ve korku uyandırma kapasitesidir. (Nee-Kaung, 1972, 27) Otorite, iktidardan farklı olarak, bir zorlama veya manipülasyondan ziyade, kabul edilen bir itaat yükümlülüğü fikrine/duygusuna dayanır. Bir kimsenin otorite sahibi olması için iktidar sahibi olması gerekmez. Otorite; iktidarla beraber de, iktidar olmaksızın da var olabilir.(Yayla, 2008, 175)

Kapsadığı alanlara göre otoriteyi; bireysel otorite, ilmi otorite, siyasi otorite, dini otorite şeklinde dört guruba ayırabiliriz. Ancak bizi öncelikle siyasi otorite ilgilendirdiğinden diğer başlıklardan ziyade bu kavram üzerinde duracağız.

Siyasi otorite, iktidar olgusunda var olan baskı unsurundan ve iktidarın bastırıcı niteliklerinden arınmış, doğal karşılanan bir hiyerarşik ilişki sistemi oluşturan ve insanları seve seve itaat etmeye sevk eden bir olgudur. (Vergin, 2008, 63)

Siyasi otoritenin, meşru iktidar veya devlet olduğunu söyleyenler olmuştur. (Kapani,1999, 52; Arkoun, 1999, 47-49) Ancak, bir iktidarın emir ve kararlarının tartışma konusu yapılmaksızın geçerli sayılması ve onlara uyulması halinde bir otoritenin varlığından söz etmek mümkündür. Otorite, normal olarak kuvvete, zora ve tehdide başvurmaksızın bir iradenin yürütülmesi yeteneğini ifade eder. Gerektiğinde kuvvete başvurulması halinde, kuvvet kullanmanın haklılığı ve meşruiyeti de üzerinde otorite kullanılanlar tarafından peşinen kabul edilmiş demektir. Bazı siyaset bilimcileri de otorite yerine “etki” ve “nüfuz” terimlerini tercih ederler. (Kapani,1999, 52)

3. Ontolojik Olarak Otorite

Konuya ontolojik olarak bakacak olursak otorite; “mutlak” ve “göreceli” diye ikiye ayrılır. Mutlak otorite sahibi, otoritesini oluşturmak ve sürdürmek için bir başkasına ihtiyaç duymaz. O’nun otoritesinin kaynağı kendisidir. İslam akaidine göre bu niteliğe sahip olan yegâne varlık Allah’tır. Onun gücünün ve otoritesinin kendinden başka bir kaynağı olmadığı gibi, sınırı ve sonu da yoktur.

Göreceli otorite ise, kendisinin kaynağı olduğu bir güç ve yetkiden mahrum olan, gücünü ve yetkisini başka bir kaynaktan alan otoritedir. İnsanların otoriteleri bu türdür. Bu tür otoriteyi kullanan, hiçbir zaman kaynağından bağımsız olamaz. Otoritesini aldığı kaynağın yetkilendirmesiyle doğru orantılı olarak hep sınırları vardır. Kaynağının çizdiği yetki sınırlarının

dışına çıkamadığı gibi yetkinin süresi açısından da sınırlanabilir. Yani sadece belli bir zaman ve belli şeyler için kaynaktan yetkilendirilen otorite kullanılabilir. Aynı zamanda bu otorite, bazı şartlara bağlanarak kullanıcısı olan bireyin tam yetkisine de bırakılmayabilir.

İnsanların doğuştan getirdikleri yetenekleri vardır. Bu yetenekler Allah vergisidir. Bir de bu yeteneklere ilave olarak mutlak otoriteden alınanlar, yetkiler vardır. Nadiren de olsa bu yetenek ve yetkiler aynı kişide bir arada olabilir. Toplumun kendini yönetmek üzere seçtiği ve kendisine meşru güç kullanma yetkisini verdiği bir otorite kullanıcısı da vardır ki; bu da, “göreceli otoriteden alınanlar” diye adlandırılır. (Baktır,23-29)

Bu saptamaya göre toplumu yönetmek üzere yetki almış olan siyasi iktidarın otoritesini, göreceli otoriteden alınanlar kategorisinde değerlendirebiliriz.

4. Kaynağına Göre Otorite

Ontolojik olarak otoritenin; “mutlak” ve “göreceli” diye ikiye ayrıldığını gördükten sonra sıra kaynağına göre otoriteyi incelemeye gelmiştir. Sosyolog Max Weber (1864-1920) otoritenin üç ayrı kaynağının olduğunu ifade eder: Birincisi, “Gelenek”, ikincisi, “Karizma”, üçüncüsü de “hukûkî-rasyonel otorite”. (Weber,1987,218-219;Vergin, 2008,63)

Toplumların hayatında her dönem, bir önceki devrin devamı niteliğindedir. Dünya görüşü itibariyle tamamen değişik bakış açılarına da sahip olsalar, her yeni dönem, farklı olduğunu iddia ettiği önceki dönemi temel edinmek zorundadır. Yeni dönem, kendisini tanımlamak veya mukayese etmek için dahi, önceki döneme muhtaçtır. Aynı zamanda kendi fikrinin cevaz verdiği ölçüde eski dönemin kültür kalıplarını kullanır. Bu durum, yeni anlayışın toplum tarafından daha kolay anlaşılmasına ve benimsenmesine katkı sağlar.

4.1.Geleneksel otorite

Geleneksel otorite; köklü geleneklerin meşruiyet sağladığı otorite biçimidir. Liderin otoritesinin kaynağı kendi kişisel özellikleri değil, sahip olduğu geleneksel sıfatlardır. Dolayısıyla geleneksel otorite, özerk bireyler arasında değil, cemaate ağırlık veren toplumlarda daha yaygındır. Geleneksel otorite, lider ve çevresindekiler arasındaki duygusal etkileşime bağlı olarak liderin şahsında somutlaşabilir; ancak bu durumda bile otoritenin meşruluğunu sağlayan şey, liderin şahsı değil, geleneklerdir. Geleneksel otorite tipinde herhangi bir yeniliğin kabul edilmesi ve meşru sayılması, gelenek tarafından tasdik edilmesine bağlıdır. Bu otorite tipinde iktidar, sırf eski olduğu için bile doğal sayılmaktadır. Bununla birlikte bu iktidara sahip olan kişiye, kişisel saygınlığından ötürü değil, yerine getirmiş olduğu görevlerden dolayı kral, soylu ve mülk sahibi gibi nitelikler atfedilir. Bu otorite, toplumsal değişime cevaz vermeyen bir kurumlaşmanın hem nedeni, hem de sonucudur. Sadece toplumsal istikrarın değil, değişime set çekmenin de başlıca dayanağını oluşturur. (Weber,2002,56; Çapcıoğlu-Şahin-Erdoğan, 2010, 51-76)

Geleneksel otorite, mevcut olanla, bir kopuşu temsil eden ve çoğu kez bunu gerçekleştiren karizmatik otoriteyle tam anlamıyla tezat teşkil eder. (Vergin, 2008,70-71) Şimdi karizmatik otorite konusuna geçmeden “karizma” kavramı üzerinde duralım:

Karizma

Kelimenin aslı, Yunanca “hibe edilmiş” anlamına gelen “charisma”dır. İlk dönem Hıristiyan bilginleri, Allah’ın belirli insanlara ihsan ettiği manevî bağışlara işaret etmek için bu kelimeyi kullanmışlardır. Bu konuda diğer bir görüşe göre ise; “Tanrı vergisi” anlamına gelen “karizma” kavramı, peygamber veya dinî önderlerde var sayılan olağanüstü yetenek ve kişisel özellikleri ifade eder. Kelimenin, bu anlamıyla ilk defa Petrus tarafından kullanıldığı ileri sürülmüştür.

Karizma kelimesi ilk dönem Hıristiyan bilginlerden bu anlamıyla skolastik Hıristiyan felsefesine geçmiş, daha sonra da, Alman sosyolog Max Weber vasıtasıyla, bazı kimselere bahşedilmiş olağanüstü özellikleri anlatmak için kullanılan sosyolojik bir kavram haline

gelmiştir. (Er, 1990, 351; Marshall,2003,387-388; Kirman, 2004,124).

4.2. Karizmatik Otorite (Lider)

Karizmatik lider, gücünü gelenekten ve kanundan değil; kendisinde var olduğuna inanılan karizmadan alır. Lidere inananlar, onun karizmasını, kendi iç dünyalarında canlandırdıkları için, bunun somut olarak tanımlanması mümkün değildir. Karizma, aynı zamanda lidere meşruiyet kazandırır.(Okumuş,2005,42) Zaten karizmanın büyüleyici veya inananları taparcasına bağlanmaya iten yönü de burasıdır. Lider, toplum tarafından (ya da en azından toplumun önemli bir bölümü tarafından)karizma sahibi olarak teşhis edildiği, öyle algılandığı veya öyle görüldüğü için karizmatik lider olarak nitelendirilirler. Yönetilenler, böyle tavsif ettikleri bir lidere, karşı koymayı akıllarından bile geçirmedikleri gibi muazzam bir şevkle itaat ederler ve yaptığı her işte bir hikmet ararlar. (Vergin, 2008,64)

Bir takım araştırmacılar, karizmanın niteliksel ve gözlenebilir bir olay olduğunu ve liderin davranışlarından kaynaklandığını ileri sürmüşlerdir. Araştırmacılar, bu tezlerini karizmatik lider tipleri ile diğer lider tiplerinin davranışlarındaki farklılıkları ortaya koyarak desteklemiştir. Aynı davranışların her karizmatik liderde bulunmasının söz konusu olmadığı ve içinde bulunulan ortamın da lideri etkileyebileceği vurgulanmıştır. Bu teoriler çerçevesinde karizmatik liderin şahsi özelliklerini şöyle sıralamak mümkündür:

4.2.1. Karizmatik Lider'in Özellikleri

1- Uç noktadaki görüş: Diğer liderler içinde buldukları ortamı statükocu bir yaklaşımla devam ettirirken, karizmatik liderler, durumlarından oldukça farklı boyutlardaki ortamları hayal ederek, izleyicilerin de kabul edecekleri rasyonel değişimleri uygulama cesaretine sahiptirler.

2- Yüksek riske girme: Karizmatik liderler, kendilerini riske atarlar, özveride bulunurlar ve amaçları uğruna büyük bedeller öderler.

3- Toplumsal geleneklere uymayan stratejileri kullanma: Karizmatik liderler,örgütün amaçlarına ulaşması için geleneksel stratejilerden uzak yollar bulur ve bu suretle sıra dışı olduklarını gösterirler.

4- Durumu net bir şekilde değerlendirme: Yeni stratejiler uygulayan karizmatik liderler, aynı zamanda çevre faktörlerini ve ortaya çıkan fırsatları göz ardı etmezler.

5- İzleyicilerin düş kırıklığı: Karizmatik liderler, büyük değişimlerin olması gerektiği kaos ortamlarında çıkarlar. Fakat izleyicileri düş kırıklığına uğratmamak için, onları geleneksel olmayan stratejilere başvurmadan önce, geleneksel stratejilerin artık işe yaramadığı noktasında ikna ederler.

6- Kendine güven: Tekliflerini kendisine güvenerek yapan lider, şüpheli ve karışık bir teklif yapan lidere kıyasla daha karizmatiktir.

7- Bilgisel gücün kullanılması: Ortaya koyduğu bilgi gücüyle izleyenleri de arkasına alarak geleneksel olmayan stratejilerle başarıya ulaşan liderlerin karizmatik özellikler taşıması daha olasıdır.(Marshall,2003,387-388)

Karizmatik otorite, buna sahip bireyin kişisel özelliklerinden kaynaklanmaktadır ve başkasına devredilebilir bir otorite değildir. Bu bireye, diğerlerinde olmayan, onu sıra dışı yapan, bazen de doğüstü veya kutsal özellikler de atfedilir; "bir kahraman, bir kurtarıcı, seçilmiş kişi" olduğu düşünülür. Yani, karizmatik temellere dayanan otorite, yöneticinin istisnai, olağandışı, adeta doğüstü yetenekler taşıdığı ve onun kutsal bir kişiliğe sahip olan bir kahraman olduğu inancına dayanır. Önemli olan, kişinin bu özelliklere sahip olması değil, otoritesi altında bulunanların onda bu özellikleri görmeleridir. (Daver,1969, 118) Bundan dolayı bu kişinin kararlarına, eylemlerine, düşüncelerine sorgulamadan heyecanla rıza gösterilir, dolayısıyla en yüksek düzeyde meşruiyet söz konusudur. (Dabaşı,1995,65; Vergin,2008, 65-66)

Karizmatik liderler daha çok toplumsal kriz dönemlerinde, toplumun kurtarıcı arayışında olduğu zamanlarda ortaya çıkar ve toplumu peşinden sürükleyerek geleneksel yapıdan

kopmalarına zemin hazırlayabilirler. Bezginliğin, yılgınlığın ve ümitsizliğin içerisinde karizmatik lider; bir ümit, bir ışık olarak görülür. Toplumun içinde bulunduğu kangren haline gelmiş sorunlar, bu inancın oluşturulmasına yardımcı olur.(Ergezer,1992, 72) Sözü edilen bu inanç sebebiyle kitleler, karizmatik kişiyi lider olarak kabullenmekte ve ona, sorgulamadan itaat etmektedirler. (Sezer,1993, 20)

4.2.2. Karizmatik Lider'in Yönettiği Kitle

Karizmatik önderin yönettiği kitleye verdiği güven çok güçlüdür. Bu güven, insanların gönüllerinde ve dolayısıyla, us-dışı yönlerinde yankılanır. Bundan dolayı, toplum karizmatik önderinin uğruna kendini değiştirmek dâhil olmak üzere, her şeyi göze alabilir. Karizmatik lidere duyulan bu gönül bağı, ister coşkulu ister feragatli olsun, mutlaka bir teslimiyete yol açar. Weber, bu teslimiyetin meşruluğun en üst düzeydeki ölçütünü teşkil ettiğini söyler. (Weber, 1987,218)

Karizma, bu kadar üst düzeyde meşruiyet sağlamakla beraber, yapay bir otorite olup zirve olması nedeniyle de hemen düşüşe geçme risklerini de içinde barındırır. Çünkü gelenek ve statüko tarafından sürekli tehdit altındadır. Geleneksel kurumları yıkmaya, geleneksel yaşam tarzlarını bir kalemde değiştirmeye muktedir olan karizmanın kalıcı olması ve istikrar sağlayabilmesi için, onun cazibesine kapılmış olan kitleleri devamlı olarak tatmin etmek ve heyecanı diri tutmak zorundadır. Karizmatik liderler, toplumda başarılı oldukları ve zaferden zafere koştukları hissini uyandırmak zorundadırlar. İşte bu husus karizmanın önlenemez zaafını teşkil etmektedir. Zira başarılarında aksamalar olduğu, beklenen zaferler geciktiği, kendisine inananların yaşam seviyesinin yükselmediği, özellikle umulan refah sağlanamadığı takdirde tehlike çanları çalacaktır.(Vergin,2008, 65)

Karizmanın kaybolması büsbütün ümitlerin kırılmasına ve kitlelerin kaos yaşamasına neden olacağından Weber, “karizmanın rutinleşmesi” kavramını geliştiriyor. İşte bu süreç iyi yönetilebilirse karizmatik otorite, hukûkî-rasyonel otoriteye; yönetilemezse ortaya çıktığında yerine geçtiği otorite biçimine; yani başlangıçtaki geleneksel otoriteye dönüşür. (Weber, 1987,219)

4.3.Hukûkî-Rasyonel Otorite

Hukûkî-rasyonel otorite, liderden ziyade işgal edilen makamın otoritesidir. Kişi, otoritesini herkes için aynı biçimde işleyen hukukî kurallara uygun biçimde elde etmiştir. Kurallarına riayet ettiği müddetçe bu otoriteye sahip olabilir. Buna göre, hak etmediği konuma atanan bir üst düzey görevlinin, konumu gereği elindeki güç ne kadar büyük olursa olsun, hukukî otoriteye sahip olması mümkün değildir. Çünkü bu otoritede yönetilenler, sadece mevzuata uygunluğuna değil aynı zamanda reel politığe ya da rasyonaliteye de bakarak, lideri benimserler veya reddederler. Bundan dolayı çağdaş politika bilimi bu otorite tipini hukûkî-rasyonel otorite olarak adlandırır. Ancak bu otorite sadece devlet kurumlarında, orduda veya hiyerarşik düzenlemelere tabi örgütlerde ortaya çıkmaz, sözgelimi gerekli şartları oluşturamayan bir öğretmen de otorite sağlaması mümkün değildir. (Weber,1987,219; Vergin,2008,74-75)Özellikle hukukun ve akılcılığın egemen olduğu toplumlarda Weber'e göre, geleneksel egemenlik tipi otorite, yerini hukukî egemenlik tipine bırakır. Hukukî otorite, bürokratik kökenli olup akılcı kurallara göre saptanır ve işler. (Weber,220;Kaya,1998,33)

5. Hz. Peygamberin Otoritesi “Karizmatik Otorite” Değildir.

İslam'da Otorite kitabı'nın yazarı Hamid Dabaşı, önceki satırlarda açıklamaya çalıştığımız Max Weber'e ait otorite tiplerini, İslam'ın gelişiyle ortaya çıkan değişimi açıklarken buraya uyarlamıştır. Bahsedilen üç otorite tipinden geleneksel otoriteyi, Cahiliye dönemini açıklamak için; karizmatik otoriteyi, Hz. Peygamber dönemini izah etmek için kullanmıştır.

Weber, üçüncü otorite tiplerini ikiye ayırır: Birincisi, hukuki otoritedir. Karizmanın rüzgârıyla elde edilen değişim, toplum tarafından benimsenip kurumsallaşarak kalıcı hale gelir.

Bu durumda aklın rehberliğiyle uygulanan yasal bir otoriteye, yani hukuki otoriteye dönüşür. Bu düzey, otorite tiplerinde ideal olandır. Böylece kültürel gelişimini kendi iç dinamikleriyle sağlayamayan bir toplum, mehdi edasıyla ortaya çıkan bir kurtarıcının tılsımı sayesinde uygulanan şok tedavi ile kendine gelir ve ulaşılan düzeyi aklileştirerek devam ettirir. Buna *karizmanın rutinleşmesi* denir.

İkincisi ise karizmanın başarısızlığıdır. Bu durum, değişimin fiyaskoya dönüşmesi olarak tanımlanabilir. Karizmanın etkisiyle silkinerek ayağa kalkan topluma, geleneğin ya da statükunun yeniden hâkim olmasıdır. Bu durumda karizma, toplumda beklenen kalıcı değişikliği sağlayamamış demektir.

Weber, üçüncü madde olarak söylediği otorite tiplerini ikiye ayırırken, Dabaşı, değişimin etkisiyle ortaya çıkan üçüncü aşamayı üç başlık altında ele almıştır. İlki, Sünniler nezdinde karizma'nın rutinleşmesi, ikincisi, karizmanın Şiilerce daimileştirilmesi ve üçüncüsü ise, karizmanın yayılması olup, hariciler tarafından gerçekleştirilmiştir. (Dabaşı,1995,21-22)

Max Weber'in geliştirdiği otorite tiplerinden karizma, daha önce de sözü edildiği gibi, "kitlelerin liderlerinde metafizik bir güce sahip olduklarına inanma" tezi üzerine kuruludur. Karizmatik liderde esas olan, liderde metafizik gücün olması değil, kitlelerin öyle olduğuna inanmasıdır. (Weber, 221-24;Vergin,2008,74-75)

Söz Hz. Peygamber'e geldiğinde; O'nun durumu, karizmatik lider diye tanımlanan tipolojiye kanaatimizce uymamaktadır. Çünkü Allah Rasulü, kitlelerin kendisinde bir güç olduğuna inandığı ama gerçekte böyle bir güce sahip olmayan birisi asla değildir. O, risalet görevini yürüten ve bu konuda Allah Teâlâ'nın kendisini vahiyle desteklediği bir liderdir.(Kehf Suresi,110)

Bu durumda Allah Resulünün otoritesini, karizmatik liderde olduğu gibi, sadece kitlelerin olağanüstü bir güç tarafından desteklendiği inancına sahip bir lider olarak tanımlamak eksik kalır. Sadece Muhammed (as) değil, bütün peygamberlerin durumu O'nunki gibidir. Hepsi de risalet görevini kendilerine veren Allah tarafından desteklenmektedirler. Bu bakımdan Peygamber olan birinin otoritesinin "karizmatik otorite" olarak adlandırılmasının, kapsayıcılık açısından yeterli olmadığı kanaatindeyiz.

Peygamberlerin hepsinin Allah tarafından desteklenmesi durumu aynı olduğuna göre, bu desteğin somut sonuçlarının başarılı ya da başarısız sayılmalarını bir kenara bırakırsak, hepsinin otoritesi için yeni bir isimlendirme yapılması gerekmektedir. Bu isimlendirme için önerimiz: "Nebevi Otorite"dir.

Weber'in söyleminden hareketle Dabaşı'nın yaptığı "Karizmatik otorite" isimlendirmesinin ise, Peygamberimiz'e değil, özellikle ilk iki halifenin otoritesine uygun olacağını düşünüyoruz.

Max Weber tarafından geliştirilen liderlik tipolojisi şablonundaki, "Karizmatik otorite" kavramının Hz. Peygamberin başarıyla yerine getirdiği risalet görevinin diriltici nefesi sayesinde ortaya çıkan değişimi anlatmak için yeterli olmadığı âşikardır. Bu düşünceyi ortaya çıkaran gerekçeleri şöyle sıralamak mümkündür:

1-Weber tezini, kitlelerin zihnindeki lider imajı temeli üzerine inşa etmiştir. Onun tezine göre önemli olan liderin özellikleri değil, onun tavır ve davranışlarının kitlelerce nasıl algılandığı gerçeğidir. Karizmatik otorite algısı yapay bir durumdur. Karizmatik lider de sorgulanmaz (=lâ yüs'el)dir. Bundan dolayı karizmatik otoritenin sağladığı algı, sadece inanç düzeyinde olup bilgi seviyesine ulaşmış bir gerçeklik değildir. Aynı zamanda yöneten-yönetilen ilişkisi olabildiğince mesafeli olduğundan, lider kendini mümkün olduğunca halktan gizlemek durumundadır. (Weber, 221-24;Vergin,2008,74-75)

Hz. Peygamberin otoritesine gelince; öncelikle O, Allah tarafından vahiyle sürekli desteklenmekteydi. Bir örnek üzerinde sözü sürdürmek gerekirse; Hz. Peygamber, yaklaşık bin dört yüz kişilik sahabeleriyle umre niyetiyle Mekke'ye doğru hareket eder. (İbn Hişam,1992,II,776; İbn Sa'd,ts.II,95) Seyahatlerinin savaşma amaçlı değil, Kâbe'yi ziyaret amaçlı olduğunu görünür kılmak için de yalın kılıç ve ihramlı olarak yola çıkarlar. Mekke ile

Cidde arasındaki Hudeybiye denilen yere geldiklerinde, Mekke'ye gelme gerekçelerini oranın ileri gelenlerine anlatmak için içlerinden bir elçi gönderirler, ama elçiye olumsuz cevap verilir. (İbn Hişam,1992,II,776; İbn Sa'd,ts.II,97)

Sonraki süreçte heyetlerin karşılıklı görüşmesi sonucunda bir antlaşma yapılır. "Hudeybiye Musalahası" olarak tarihe geçen antlaşma maddelerinden umre görevinin yerine getirilmeden dönülmesi, sığınmacıların tek taraflı olarak iâdesi, Hz. Peygamber'in kutsal unvanının anlaşma metninden çıkarılışı gibi karşı tarafa tanınan her imtiyaz, askerî bakımdan güçlü olduklarını düşünen Müslümanların ağırlığına gider. Hz. Ömer en sert muhalefetlerinden birini yapar. Görünüşte korkaklık ifadesi taşıyan anlaşma maddeleri karşısında hoşnutsuzluğunu sertçe dile getirir ve Hz. Peygamber'in huzuruna çıkıp şu soruları sorar:

"Bizler doğru yoldayız ve müşrikler de yanlış yolda değiller mi? O halde dinimiz uğrunda bu aşağılanmayı niçin kabul edelim?" (İbn Hişam,1992,II,776; İbn Sa'd,ts.II,97)

Hz. Ömer'in dile getirdiği bu endişelere cevap, Mekke'ye doğru gerisin geriye dönerken gelen ve yapılan antlaşmayı "açık bir zafer" ve "göz kamaştırıcı bir başarı" olarak tavsif eden Fetih suresinin ilk ayeti ile verilir. Aynı surenin "Allah ağacın altında biat eden mü'minlerden razı olmuştur...(Fetih.48, 18)" ayeti ile de yapılanlardan Allah Teâlâ'nın razı olduğu haber verilir.

Böylelikle vahiy desteğini alan Peygamberimiz, mü'minleri üzerindeki otoritesini sağlamlaştırmış, onlardan bazılarının karşı çıkışlarına rağmen onay verdiği bir anlaşma metninde, haklılığını ispat etmiştir.

Peygamberimizin otoritesinin "Nebevî otorite" olarak adlandırmamız konusunda bizi destekleyeceğini düşündüğümüz başka örnekler de vardır. Bir diğer örnek olarak Hz. Peygamberi kendisine otorite olarak kabul edenlerin, zaman zaman "ruh nedir, hilal nedir" gibi sorular sormaları üzerine Peygamberimizin verdiği cevapları zikretmek mümkündür. O, her şeyi bilen lider edasıyla bu tür sorulara hemen cevap vermeyip vahyin gelmesini bekler ve gelen vahiy ile soruları cevaplardı. Nitekim "Sana ... hakkında sorular soruyorlar, sen onlara de ki ..." şeklindeki ayetler,(mesela; Enfal, 1; İbnHişam, 1992,I, 492) sözü edilen sorulara cevap olarak gelen vahiy metinleridir.

Ayrıca Hz. Peygambere gelen ayetlerin, vahiy kâtipleri tarafından değişik malzemeler üzerine yazılması ve bunların, o dönemde yaşayan herkese açık olması da, O'nun canlı desteğinin apaçık göstergeleridir.

Burada söz konusu edilen örneklerde de görüleceği gibi, Hz. Peygamber'in otoritesi, kendisine gönül vermiş kimselerin zihinlerinde oluşturulmuş geçici bir algı ya da hayal mahsulü bir imajdan ibaret değildir. O'nun otoritesi, sıcağı sıcağına gelen vahiy desteğiyle güçlendirilmekte hatta sarsılmaz bir güven ve itaate dönüşmektedir.

2-Karizmatik otorite imajı, kitleler tarafından kabul edilmesi veya inanılması gereken bir durumdur. Yani karizmatik lider bu yönüyle sorgulanmazdır. Hz. Peygamber'in peygamberlik yönü değil de, bir devlet başkanı olarak liderlik imajı ise, lâ yüs'el değildir. Zaman zaman liderin kararları, ümmet tarafından müzakere edilmekte hatta kendilerince ma'kul olmaması durumunda, tartışılabilmekte ve sonuç olarak desteklenmeyebilmektedir.

Sözgelimi, Bedir Savaşı öncesi Hz. Peygamberin, Bedir kuyuları ordunun önünde kalacak şekilde konuşlandırma talebiyle ilgili, Ensardan Habbab b. Münzir, " Ya Resulallah, bu talebiniz bir vahiy mi yoksa kendi inisiyatifinizle verdiğiniz bir karar mı?" diye sorar. Hz. Peygamber de vahiy olmadığını söyleyince, bu kararın yanlış bir taktik olduğunu söyler. Bedir kuyularının, ordunun arkasına alınarak düşmanı sudan mahrum bırakmanın daha doğru bir karar olacağını dile getirir. Hz. Peygamber de kendisine yapılan bu teklifi makul bulup kabul eder ve ordu yapılan teklifte olduğu gibi kuyuları arkasına alarak konuşlandırılır. Sonuçta, zafer kazanılır. (Vakıdi,1984,I, 44-45;İbn Hişam,1992,442; İbn Sa'd, II, 14; Belazuri,1963,I,291; Hamidullah, 1991, 54; Apak, 2011,I,260)

Bedir Savaşı sonunda elde edilen ganimetlerin nasıl dağıtılacağı; (Müslim, Cihad,58; Vakıdi,1984,I, 105-111;İbn Hişam,1992, I, 444; İbnSa'd, II, 24; Hamidullah, 1991, 69;Apak,

2011,I,267) Uhud Savaşı'nın şehirde savunma savaşı şeklinde mi yoksa açık alanda bir meydan savaşı biçiminde mi olacağı; (Vakıdi,1984,I, 199-200;İbn Hişam,1992,II, 584; İbn Sa'd, II, 38; Belazuri,1963, I, 312;Hamidullah, 1991, 87;Apak, 2011,I,271) Medine şehrinin etrafına hendek kazılması (Buhari,1979, Cihad, 34; Vakıdi,1984, II, 454;İbn Hişam,1992, II, 700;İbn Sa'd, II, 99; Hamidullah, 1991, 114; Apak, 2011,I,280) gibi Peygamberimizin ashabıyla yaptığı istişare örneklerini çoğaltmak mümkündür. Karizmatik otoritede yaptıklarından hesap vermek zorunda olmayan, hatta kararları sorgulanamayan bir lider gibi olmayan Peygamberimizin durumunun "Nebevî otorite" olarak adlandırılması daha isabetli gözükmektedir.

Karizmatik otoritede olduğu gibi, bir otoritenin kitlelerce, rasyonaliteden uzak bir şekilde sadece kabul edilmesi, onlarca aklileştirilmemesi; bir bakıma körü körüne sağlanan bir itaattir. Bu durum, ne kitleleri tam anlamıyla tatmin eder, ne de lidere gözü arkada kalmayacak şekilde bir güven telkin eder. Hz. Peygamber'in otoritesi, yukarıdaki örneklerde görüldüğü gibi, hem karizmatik otoritenin özelliklerini, hem de rasyonel otoritenin vasıflarını haiz durumdadır. Dolayısıyla yeni bir adlandırmayı hak etmektedir. Müftüoğlu Ö. (2016)27.

3-Hz. Peygamber, karizmatik otoritede olduğu gibi geleneği büsbütün reddetmiş değildir. Çünkü toplumların hayatında her dönem, bir önceki devrin devamı niteliğindedir. Dünya görüşü itibariyle tamamen farklı bakış açılarına da sahip olsalar, her yeni dönem, farklı olduğunu iddia ettiği önceki dönemi kendisine temel edinmek zorundadır. Yeni dönem, kendisini tanımlamak veya mukayese etmek için dahi, önceki döneme muhtaçtır. Aynı zamanda kendi fikrinin cevaz verdiği ölçüde eski dönemin kültür kalıplarını kullanır. Bu durum, yeni anlayışın toplum tarafından daha kolay anlaşılmasını ve benimsenmesine katkı sağlar.

Yukarıda dile getirilen örnekler Hz. Peygamberin, otoritesi ümmet tarafından benimsenmiş bir devlet başkanı ve Allah tarafından gönderilmiş bir peygamber olarak, tasarruflarının göz önünde olması nedeniyle yapay ve sorgulanmaz olmadığını gösterir. O'nun eleştiriye açık olması, ümmetin zihninde oluşan otorite algısının gittikçe artan bir trend izlediğini ve inanç düzeyinde kalmayıp bilgi ile desteklendiğini göstermesi açısından önemlidir. Bu durum, Nebevî Otorite kavramının, karizmatik otoritede olduğu gibi yapay nitelikte olmayıp, inananlarca benimsenmiş ve rasyonalize edilmiş kalıcı bir otorite olduğunu gösterir. Bundan dolayı Hz. Peygamber'in otoritesi için, karizmatik tavsifinin cılız kalacağını düşünüyoruz.

6. Sonuç

Makalede, "otorite" ve "siyasi otorite" kavramları örneklerle işlenmiştir. Ayrıca "mutlak" ve "göreceli otorite" kavramları üzerinde de durulmuştur. Akabinde Max Weber tarafından geliştirilen geleneksel, karizmatik ve rasyonel veya hukuki otorite tipolojileri ayrıntılı olarak anlatılmıştır. Buraya kadar olan bölüm, çalışmamız için alt yapı oluşturmayı hedeflemiştir.

Weber'in tipolojisindeki "geleneksel otorite" şablonu, Cahiliye dönemini açıklaması bakımından isabetli ve olması gerektiği gibidir. Ancak sözü edilen tipolojilerin ikinci aşaması olan "karizmatik otorite" kavramı, bir Peygamberin, özellikle de Hz. Peygamberin otoritesini açıklamak için yetersiz kalmaktadır.

Hz. Peygamber'in hayatıyla ilgili yukarıya alınan örnekleri artırmak mümkündür. Ancak verilen örneklerin, sözün maksudunu anlatmada yeterli olduğu düşünülmektedir. Nihai noktada, sıralanmaya çalışılan gerekçelerden hareketle Hz. Peygamber dönemini otoritenin etkisi yönünden anlatmak için "karizma" isimlendirmesinin yeterli ve "*efradını câmi, ağıyarını mâni*" bir tabir olmayacağını; bunun yerine, diğer Peygamberleri de dikkate alarak "Nebevi Otorite" tabirinin daha yerinde ve daha meramı ifade eder bir isimlendirme olacağını düşünüyoruz.

KAYNAKÇA

- Apak, A. (2011). Ana Hatlarıyla İslam Tarihi, I-III, Ensar Neşriyat, VII. Baskı, İstanbul, Türkiye.
- Arkoun, M.,(1999). İslam'da Siyaset Düşüncesi, Çev: Kasım Güleçyüz, İnsan Yayınları. İstanbul, *Türkiye*.
- Baktır ,M.,Hz. Peygamberin Otoritesinin Dayanakları, C.Ü. İlahiyat Fakültesi Dergisi Cilt: VIII / 1. Sivas, *Türkiye*.
- Belâzürî, (1963).Ensâbu'l-Eşrâf, (Thk. Muhammed Hamidullah),Jerusalem, İsrail.
- Buhari,(1979). Cihad, I-VIII, İstanbul, Türkiye.
- Çapcıoğlu İ.- M. (2010).MaxWeber Sosyolojisinde Karizmatik Otorite ve Dini Liderlik, TSA / Yıl: 14.
- Dabaşı, H.(1995).İslamda Otorite, çev. Süleyman e. Gündüz, İnsan Yayınları, İstanbul, *Türkiye*.
- Daver, B. (1969),Siyaset Bilimine Giriş, Doğan Yayınevi, Ankara , *Türkiye*.
- Doğan, M.,(1994).Büyük Türkçe Sözlük, İstanbul, *Türkiye*.
- Er, İ. “Karizma”, (1990).Sosyal Bilimler Ansiklopedisi, C. 2, Risale Yay.,İstanbul, *Türkiye*.
- Ergezer, B.(1992).Liderlik ve Özellikleri,Ocak Yay., Ankara, *Türkiye*.
- Hamidullah, M. (1991).Hz. Peygamberin Savaşları, Çev. Salih TUĞ, Yağmur Yay., İstanbul, *Türkiye*.
- İbn Hişam, (1992). es-Siretü'n-Nebeviyye, I-II, Tahkik, Süheyl Zükkar, Daru'l-Fıkr Yay., I. Baskı, Beyrut, Lübnan.
- İbn Sa'd, (t.s.). et-Tabakatu'l-Kübra, I-VIII, Daru's-Sadr Yay.
- Kaya, A. V. (1998).Toplumsal Değişme Açısından Karizmanın Şiddeti,1. bs., Sis yay., Ankara, *Türkiye*.
- Kapani ,M.,(1999).Politika Bilimine Giriş,Bilgi Yayınları, XI. Basım, Ankara, *Türkiye*.
- Kirman, M. A. (2004). “Karizma”, Din Sosyolojisi Terimleri Sözlüğü, Rağbet Yay.,İstanbul, *Türkiye*.
- Lewis, B.(2011).İslam'ın Siyasal Söylemi,Çev. Ünsal Oskay, Phoenix Yayınevi, II. Baskı, Ankara, *Türkiye*.
- Marshall, G. (2003).“Karizma”, *Sosyoloji Sözlüğü*, çev. Osman Akınhay-Derya Kömürcü, Bilim ve Sanat Yay.,s. 387-388, Ankara, *Türkiye*
- Müftüoğlu Ömer, (2016), *Dinin Bağlayıcılığı ve İnsanın Özgürlüğü*, Ankara: Ankara Okulu Yayınları, (İkinci Baskı).
- Müslim,(1972). Sahih-i Müslim, (thk. Muhammed Fuad Abdu'l-baki)I-V, Beyrut, Lübnan.
- Okumuş, E.(2005).Dinin Meşrulaştırma Gücü,Özgü Yay.,İstanbul, *Türkiye*.
- Sezer, B.(1993).Çağdaş Karizma, Ortadoğu Âmme İdaresi Dergisi, Cilt, 26, Sayı, 4, Ankara, *Türkiye*.
- Tirmizi, (1981).Sünen, I-V, İstanbul, Türkiye.
- Vakıdî, (1984),Kitabu'l-Meğazi,I-III, Beyrut, Lübnan.
- Vergin, N. (2008).Siyasetin Sosyolojisi, Doğan Kitap, VI. Baskı, İstanbul, *Türkiye*.
- Weber M. (2002).Sosyolojinin Temel Kavramları, Çev. Medeni Beyaztaş, Bakış Yayınları, 2002, İstanbul, *Türkiye*.
- Weber M. (1995).Toplumsal ve Ekonomik Örgütlenme Kuramı,İmge Yay., Ankara, *Türkiye*.
- Weber M. (1987).Sosyoloji Yazıları, Çev. Taha Parla, Hürriyet Vakfı Yayınları, II. Baskı, İstanbul, *Türkiye*.
- Yayla, A. (2008).Siyasi Düşünce Sözlüğü,Adres Yay., 4. Baskı, Ankara, *Türkiye*.

İSLAMİ PERSPEKTİFTEN KURUMSAL YÖNETİM

Prof. Dr. Raif Parlakkaya

Necmettin Erbakan Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme.
rpkaya@konya.edu.tr

Arş. Gör. Mustafa Nihat Demirci

Necmettin Erbakan Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İşletme.
mdemici@konya.edu.tr

Kurumsal yönetim kavramının giderek önem kazandığı günümüzde, buna ilişkin model ve uygulamaların geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için yoğun çaba gösterilmektedir. Modern kurumsal yönetim uygulamaları batı kaynaklı olup gelişmiş ülkelerde kullanılan hali hazırdaki modeller dünyanın geri kalanındaki kurumsal yönetim uygulamaları için örnek teşkil etmektedir. İslami finans anlayışının her geçen yıl teori ve uygulamada daha da gelişmekte olduğu düşünüldüğünde, batılı kurumsal yönetim anlayışına alternatif olarak İslami bir kurumsal yönetim modeli oluşturulabileceği akla gelmektedir. Esasen, seküler ekonomik sisteme alternatif olarak önerilen İslami ekonomik sistemin kurulması ve gelişmesinin önemli ayaklarından birinin de İslami kurumsal yönetim modelinin ortaya koyulması olduğu söylenebilecektir. Kurumsal yönetim alanına son dönemde verilen öneme rağmen, İslami kurumsal yönetim yapılarıyla ilgili sınırlı yazım mevcuttur. Bu çalışmada, kurumsal yönetime ilişkin İslami bir model ortaya koyma amacına yönelik, kurumsal yönetim ilkelerinin İslami prensiplerle ne ölçüde örtüştüğü, İslam'ın bu ilkeler için neler söylediği ve ilave neler ortaya koyduğu incelenmiştir. Ayrıca, batılı anlayış ile İslami bakış açısı farklı yönlerden karşılaştırılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yönetim, İslami Ekonomi, Kurumsal Yönetim İlkeleri, İslami Perspektif

CORPORATE GOVERNANCE IN ISLAMIC PERSPECTIVE

Today, when the concept of corporate governance becomes increasingly important, intensive efforts are being made to develop and disseminate models and practices related to this issue. Modern corporate governance practices are westernized and the current models used in developed countries are an example for corporate governance practices in the rest of the world. Considering that the concept of Islamic finance is developing more and more each year in theory and practice, it is thought that an Islamic corporate governance model can be created as an alternative to the western concept of corporate governance. Essentially, it can be argued that one of the important pillars of the establishment and development of the Islamic economic system, which is proposed as an alternative to the secular economic system, is introducing an Islamic corporate governance model. Despite recent increasing efforts relating to corporate governance, there is limited literature on Islamic corporate governance structures. This study examines the extent to which the principles of corporate governance overlap with Islamic principles, what Islam says about these principles, and what additional points are presented by Islam at establishing an Islamic model of corporate governance. In addition, western and Islamic perspectives have been compared in different ways.

Key Words: Corporate Governance, Islamic Economy, Principles of Corporate Governance, Islamic Perspective

GİRİŞ

Uluslararası finansal krizler ile muhasebe ve denetime ilişkin şirket skandallarının ardından dikkatleri üzerine çeken kurumsal yönetim kavramı, son yıllarda çokça konuşulmaya başlamıştır. Küreselleşme ile birlikte artan rekabet, finansal piyasaların entegrasyonu, uluslararası sermaye hareketlerinin hız kazanması gibi sebepler de kurumsal yönetim uygulamalarına olan ihtiyacı artırmıştır. Son yıllarda şirketler uluslararası sermayeyi çekebilmek için güvenilir ve genel kabul görmüş kurumsal yönetim düzenlemelerine daha fazla uyum gösterme çabasına girmişlerdir (Aktan, 2013: 162-163).

Dünya genelinde mevcut kurumsal yönetim modellerinin ve bunların dayandığı ilkelerin batı kaynaklı olduğu görülmektedir. Seküler ekonomik sisteme alternatif olarak önerilen İslami ekonomik sistem gibi, batılı kurumsal yönetim anlayışına alternatif olarak İslami bir kurumsal yönetim modeli oluşturulabileceği akla gelmektedir. Esasen, İslami ekonomik sistemin kurulması ve gelişmesinin önemli ayaklarından birinin de İslami kurumsal yönetim modelinin ortaya koyulması olduğu söylenebilecektir.

Ancak, kurumsal yönetim alanına son dönemde verilen öneme rağmen, İslami kurumsal yönetim yapılarıyla ilgili sınırlı yazım mevcuttur. Bu çalışmada, kurumsal yönetime ilişkin İslami bir model ortaya koymaktan ziyade, kurumsal yönetim ilkelerinin İslami prensiplerle ne ölçüde örtüştüğü, İslam'ın bu ilkeler için neler söylediği ve ilave neler ortaya koyduğu incelenmiştir. Ayrıca, batılı anlayış ile İslami bakış açısı farklı yönlerden karşılaştırılmıştır.

Bu kapsamda öncelikle, mevcut kurumsal yönetim kavramı ve uygulamaları ele alınmış, evrensel olarak kabul gören kurumsal yönetim ilkelerinin ne olduğuna değinilmiştir. Sonrasında, İslami ticaret ve iş ahlakından bahsedilerek söz konusu ilkelerin İslam'da ne kadar var olduğuna, benzer ve farklı yönleriyle birlikte değinilmiştir. Ardından, batılı kurumsal yönetim anlayışı ile İslami bakış açısı farklı açılardan karşılaştırılarak çalışma sonlandırılmıştır.

Yabancı literatür taramasında, İslami açıdan kurumsal yönetime ilişkin yapılan araştırmaların genellikle bunun uluslararası uygulamalarla benzerlikleri ve farklılıklarının analizi üzerinde durduğu, ancak kurumsal yönetimin İslam'da ne kadar var olduğu üzerine çok az çalışma yapıldığı görülmüştür. Ülkemizdeki araştırmaların ise sadece İslami finansal kuruluşlardaki kurumsal yönetimin doğasını incelemekle sınırlı kaldığı görülmüştür. Bu açıdan çalışmamızın, ileride ülkemizde bu alanda yapılacak çalışmalara ışık tutabilmesi bakımından önem taşıdığını düşünüyoruz.

1. KURUMSAL YÖNETİM

1.1. Kurumsal Yönetim Kavramı ve Modelleri

Yönetim, belli amaçlara ulaşmak amacıyla yapılan planlama, örgütlenme, yürütme, koordinasyon ve kontrol faaliyetlerinin yerine getirilmesini ifade ederken kurumsal yönetim, bütün bu faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde paydaşların çıkarlarının örgütsel amaçlarla ne ölçüde uyduğu ve ne şekilde tatmin edileceği ile ilgilenmektedir (TKYD, 2007: 6). İngilizcedeki karşılığı “corporate governance” olan bu terim, genellikle yönetim ve organizasyon alanında çalışanlarca “yönetişim” olarak Türkçeye aktırılmış olsa da Türk Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) ile Sermaye Piyasası Kurulunca (SPK) bu alanda yapılan ilk çalışmalarda “kurumsal yönetim” ifadesinin seçilmiş olması söz konusu terimin bu şekilde kullanılmasını yaygınlaştırmış ve çalışmamızda da “kurumsal yönetim” ifadesi tercih edilmiştir. (Kılıç, 2009: 5)

Üzerinde fikir birliğine varılmış ortak bir tanımı bulunmamasına rağmen çeşitli kurumlar ve kişilerce yapılan kurumsal yönetim tanımlamaları birbirine benzerlik göstermektedir. Dünya Bankası kurumsal yönetim kavramını, bir işletmenin beşeri ve finansal sermayeyi çekmesine, etkin çalışmasına, uzun dönemde ortaklarına ekonomik katkı sağlamasına imkan tanıyan ve bunları yaparken ait olduğu toplumun değerlerine göre hareket etmesini sağlayan kanun, yönetmelik, kurallar ve uygulamalar olarak tanımlamaktadır. (Yazgan, 2017: 3). Benzer şekilde, literatürde sıkça karşılaşılan Ira M. Millstein’in tanımına göre kurumsal yönetim; bir şirketin sermayeyi çekmesini, verimli çalışmasını, kar elde etmesini ve yasal yükümlülüklerle birlikte toplumun beklentilerini birlikte karşılamasını sağlayacak kanun, yönetmelik ve gönüllü özel sektör uygulamaları bileşimidir (Gregory & Simms, 1999: 2). Başka bir ifadeyle kurumsal yönetim, şirketlerin sermaye ve insan kaynaklarını kendine çekmesine, etkin performans göstererek hedeflerine ulaşmasına, bunları yaparken aynı zamanda hukuki zorunlulukları ve toplumsal beklentileri yerine getirmesine yönelik yasa, düzenleme ve gönüllü uygulamaları kapsamaktadır (Yıldırım & Bilen, 2014: 40).

Kurumsal yönetim sistemleri ve buna bağlı uygulamalar, çeşitli ülkelerin farklı toplumsal ve ekonomik değer ve ilkelerine göre değişiklikler gösterebilmektedir. Mülkiyet hakları, finansal sistem, firmalar arası bağlar, işgücünün temsil hakkı, sendikal haklar, yönetim ideolojileri, kariyer yolları gibi konular ülkelerdeki değişik kurumsal yönetim model ve uygulamalarının şekillenmesinde etkili olmaktadır. Konuya ilişkin çalışmalar incelendiğinde, dünyada kurumsal yönetim uygulamalarında çeşitli modeller yer almakla birlikte iki temel model ön plana çıkmaktadır: Kıta Avrupası sistemi ve Anglo Sakson sistemi (Çetin, 2011: 25-26).

Kıta Avrupası sisteminde, pay sahipliği dağılmamış olup özellikle bankalar, bunun yanında şirketler veya aileler işletmelerin ana ortağı konumundadır. Bu sistemde, şirketlerin uzun dönemli finansman ihtiyacı bankalar tarafından karşılanmakta ve sonucunda bankaların hakimiyeti söz konusu olmaktadır. Şirketin kontrolü ana ortağın elindedir ve şirketin yönetim kurulu üyeleri ana ortakla yakın ilişki içerisinde. Sermaye piyasalarının likiditesi düşüktür. Kıta Avrupası sistemi kurumsal yönetime tüm paydaşlar açısından yaklaşmaktadır. Bu sistemde, sadece hisse senedi sahiplerine değil çalışanlar, müşteriler, tedarikçiler, rakipler, devlet ve toplum gibi diğer menfaat sahiplerine de odaklanılmaktadır. Bu sistem başta Almanya olmak üzere, Belçika, İtalya ve Fransa gibi genel olarak Avrupa kıtasında yer alan ülkeler ile Japonya’da uygulanmaktadır. Anglo Sakson sisteminde ise şirkette hissedarların payları dağınıktır, bir hissedarda yoğunlaşma söz konusu değildir. Yönetim kurulu üyeleri kontrolü kendi ellerinde tutmakta ve herhangi bir hissedarla yakın ilişkileri bulunmamaktadır. Bu bakımdan bağımsız kurul üyeleri önemli rol üstlenmektedir. Sermaye piyasalarının likiditesi oldukça yüksektir. Anglo Sakson sistem, kurumsal yönetime hissedarlar açısından yaklaşmaktadır. Bu modelde işletme, pay sahiplerinin çıkarlarına ve amaçlarına hizmet edecek şekilde kararlar alır. Dolayısıyla bu sistemde, kurumsal yönetimin işletme üst yönetimi ile hissedarlar arasındaki

ilişkiler üzerine kurulduğu söylenebilir. Buna göre, pay sahiplerinin vekili olarak yönetim kurulunun şirketi, pay sahiplerinin çıkarları ve amaçları doğrultusunda yönetmesi beklenmektedir. Bu sistemin uygulandığı ülkelere başta İngiltere ve ABD olmak üzere Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Singapur ve Büyük Britanya'nın eski kolonileri örnek gösterilebilir. (Çetin, 2011: 25-28), (Zengin, 2014: 15).

1.2. Kurumsal Yönetimin Amacı ve Faydaları

Kurumsal yönetimin temel amacı, şirketle doğrudan ve dolaylı ilişki içerisinde olan tüm paydaş ve menfaat sahiplerinin haklarının korunmasını güvence altına almayı hedefleyen bir sistemin oluşturulmasıdır. Kurumsal yönetimin amaçları daha genel olarak şöyle sıralanabilir: Şirket üst yönetiminin sahip olduğu güç ve yetkilerini keyfi kullanmasının engellenmesi, yatırımcıların haklarının korunması, şirket pay sahiplerinin adil ve eşit muameleye tabi tutulmasının sağlanması, şirkete ilişkin menfaat sahiplerinin haklarının korunması ve güvence altına alınması, şirket faaliyetleri ve finansal durumu ile ilgili olarak kamuoyunun aydınlatılması ve şeffaflığın sağlanması, yönetim kurulunun sorumluluklarının açık olarak belirlenmesi, şirket üst yönetiminin karar ve eylemlerine ilişkin hesap verme yükümlülüğünün sağlanması, uzun vadeli yatırım yapan yatırımcılar için güven tesis edilmesi ve sermaye maliyetinin düşürülmesi, pay sahipleri ile yöneticiler arasındaki çıkar çatışmalarının kurallara bağlanarak kontrol altına alınmaya çalışılması (Kılıç, 2009: 7-8).

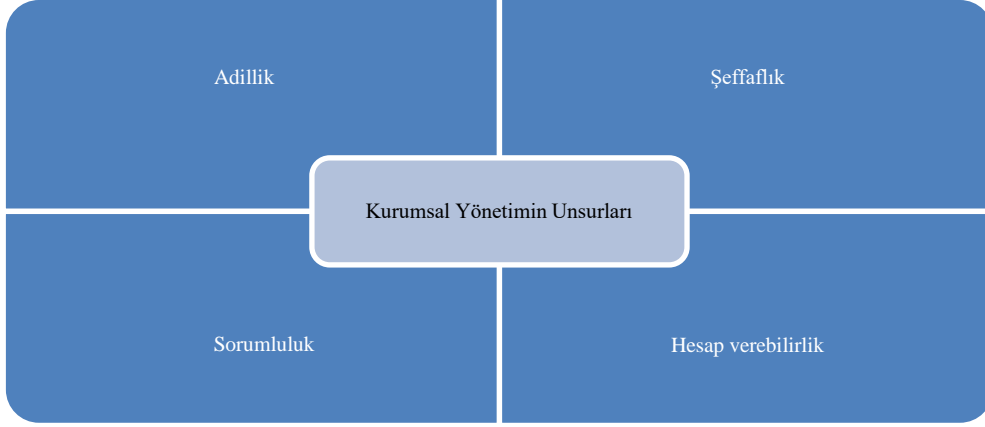
Dünyanın birçok yerinde yaşanan muhasebe ve denetim skandalları ile küresel finansal krizler, firmalara ve sermaye piyasalarına duyulan güveni azaltmış, yatırımcılar ve menfaat sahipleri nezdinde bu güvenin tekrar sağlanabilmesi için, yukarıda mezkur amaçları sonucunda kurumsal yönetim uygulamalarına yönelim tüm dünyada artmıştır. Bu kapsamda kurumsal yönetim, ekonomik verimliliği artırmanın, sürdürülebilir büyümeyi sağlamanın ve aynı zamanda yatırımcı güveninin kazanılmasının anahtar unsurlarından birisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumsal yönetim şirketin hedeflerinin belirlendiği bir yapıyı ortaya koymakta ve bu hedeflere nasıl ulaşılacağına ve performansın nasıl denetleneceğinin yollarını çizmektedir. Bu anlamda iyi kurumsal yönetim, üst yönetime şirketin ve hissedarların çıkarları doğrultusunda hedeflere yönelme için uygun teşvikler sağlamakta ve etkin denetimi kolaylaştırmaktadır (OECD2004: 9).

Ayrıca; iyi kurumsal yönetim uygulamaları sonucu tesis edilen etkili yönetim mekanizması, şirket performansının artmasını ve kaynakların etkin kullanımını beraberinde getirmektedir. Zira etkili bir kurumsal yönetim, yönetim kurulu ve üst yönetimin şirketin hedefleri doğrultusunda faaliyet göstermesini temin etmeye yönelik sistemlerin kurulmasını teşvik eder. Ayrıca, kurumsal yönetim ilkeleri karar verme sürecinde menfaat sahiplerinin çıkarlarının gözden geçirilmesini vurgulamakta, bunun için gerekli yöntemleri açıklamakta ve farklı paydaşların çıkarlarının şirket stratejilerine dengeli şekilde yansıtılmasının yolunu açmaktadır. Böylece, şirket yönetimi ile menfaat sahipleri arasında şirketin başarısı için bir amaç birliğine ulaşılmaktadır (TKYD, 2007: 8). Bununla birlikte, kendi menfaatlerini maksimize etmeye çalışan şirket yönetimi ile (vekil) şirketin sahibi konumundaki hissedarlar arasındaki vekalet sorunu da kurumsal yönetim sayesinde ortak bir hedefe önceden belirlenen kurallar dahilinde ilerlenerek müşterek çıkarların korunması ile aşılmış olacaktır.

1.3. Kurumsal Yönetimin Temel Unsurları

Kurumsal yönetim anlayışı temel olarak; adillik/eşitlik, sorumluluk, şeffaflık ve hesap verebilirlik ilkeleri üzerine inşa edilmektedir (Şekil 1).

Şekil-1: Kurumsal Yönetimin Temel Unsurları



Adillik ilkesi, eşitlik olarak da ifade edilen bu ilke, anlam olarak aynı niteliktekilere veya aynı şartlarda olanlara aynı şekilde muamele edilmesi anlamına gelmektedir. SPK'ya göre eşitlik, şirket yönetiminin tüm faaliyetlerinde pay ve menfaat sahiplerine eşit davranmasını ve olası çıkar çatışmalarının önüne geçilmesini ifade eder. (SPK, 2003: 3). Bu ilke şirketin hissedarlarının çıkarlarının korunması yanında, diğer ilgili tüm paydaşlara mümkün olduğunca ve konumlarını da gözетerek adil davranmasını, aralarında ayrımcılık yapmamasını, içeriden bilgi sahibi olanların fırsat eşitliğini bozacak şekilde ticaret yapmasına izin verilmemesini, bir olayda veya işlemden yönetim kurulu üyelerinin ve üst düzey yöneticilerin, şirketle çıkar çatışması durumunu yönetim kuruluna önceden beyan etmelerini zorunlu kılar (Alp & Kılıç, 2014: 60-61). Adillik/eşitlik ilkesinin işletme faaliyetlerine gereğince yansıtılması, şirket yönetiminin yapılan faaliyetlerdeki tarafsızlığını ve güvenilirliğini pekiştirmesine yardımcı olur (Yılmaz & Kaya 2014: 22).

Sorumluluk ilkesi, şirket yönetiminin işletme adına yaptığı tüm faaliyetlerin mevzuata, esas sözleşmeye ve şirket içi düzenlemelere uygunluğunu ve bunun denetlenmesini ifade eder (SPK, 2003: 3). Son zamanlarda önemi giderek artan kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarında, şirketler faaliyetlerinde sadece yasal düzenlemelere uymakla kalmayıp bunların da ötesine geçerek topluma saygılı ve duyarlı davranmayı ön planda tutmaktadırlar. Bu kapsamda, yürütülen faaliyetler ve alınan kararların toplumda oluşturacağı etki dikkate alınmalıdır (Alp & Kılıç, 2014: 62). Yapılan araştırmalar, kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarının topluma sağladığı katkı yanında, şirketlere de önemli katkılar sağladığını, şirketlerin toplumda algısını iyileştirdiğini, gerek müşteri davranışları gerekse insan kaynakları ve finansman alanlarında daha avantajlı hale getirdiğini göstermektedir. Kısacası bu ilke ile birlikte, başta hissedarlara ve diğer tüm paydaşlara karşı, aldıkları tüm kararlardan ve yaptıkları tüm işlerden dolayı kendilerini sorumlu hisseden şirket yöneticileri, paydaşlara ve topluma karşı daha duyarlı hareket edeceklerdir.

Şeffaflık ilkesi, şirket ile ilgili her türlü finansal ve finansal olmayan bilgilerin şirketin hissedarlarına ve diğer tüm paydaşlarına zamanında, doğru, tam, eksiksiz ve anlaşılabilir, analiz edilebilir, düşük maliyetle ve kolayca erişilebilir bir şekilde sunulmasını ifade etmektedir (Alp & Kılıç, 2014: 59). OECD'ye göre ise "kamuya açıklama yapma ve şeffaflık" olarak ele alınan bu ilke kapsamında, kurumsal yönetim çerçevesi; şirketin mali durumu, performansı, mülkiyeti ve idaresi dahil olmak üzere şirketle ilgili bütün maddi konularda doğru ve zamanında açıklama yapılmasını sağlamalıdır (OECD, 2004). Yeterince şeffaf olmayan şirketlerin uzun vadede ulusal ve uluslararası piyasalarda rekabet etmesi, varlığını sürdürmesi ve ilgili çıkar gruplarının istek ve beklentilerini karşılaması pek mümkün görünmemektedir (Yılmaz & Kaya, 2014: 22). Zira şeffaflık ilkesi, işletmelerin kamuoyu nezdinde güvenilirliğinin sağlanması ve devam ettirilmesi için gereken en önemli faktördür.

Hesap verebilirlik, bir konuda yetki kullanan, karar alan, işlem yapan veya faaliyette bulunan kişi veya organın, kullandığı yetki, aldığı karar, yaptığı işlem, yürüttüğü faaliyet nedeniyle sorumlu tutulabilmesi ve kendisinden açıklama istenebilmesini ifade eder (Alp & Kılıç, 2014: 59). Bu ilkenin başarılı bir şekilde uygulanabilmesi için, şirkette her düzeyde yetki, görev ve sorumlulukların açık ve net bir şekilde belirlenmesi, yetki ve sorumluluğun orantılı olması, güçlü ve etkin bir iç kontrol yapısı ile iç denetim ve bağımsız dış denetim mekanizmalarının varlığı önem taşır (Alp & Kılıç, 2014: 61). Şeffaflık ilkesinin aksine, hesap verebilirlik ilkesi sadece faaliyet sonrasında kapsamaktadır (Pamukçu, 2011: 136). Bu ilke, diğer kurumsal yönetim ilkelerinin uygulanmasının teminatı niteliğindedir, çünkü yukarıda mezkur ilkelere riayet edilmemesi halinde ilgili kişiler hissedarlara ve bazı düzenleyici kurumlara hesap vermek zorunda kalacak ve hatta çeşitli yaptırımlarla karşı karşıya kalacaklardır. Dolayısıyla, şirketin yönetimine ilişkin her birimin sorumlulukları dahilinde hesap verebilirliğinin şirket için kurallar ve devletin koyduğu yasalarla artırılması önem arz etmektedir.

2. İSLAMİ BAKIŞ AÇISIYLA KURUMSAL YÖNETİM

İkinci bölümde anlatılan sebeplerle kurumsal yönetim uygulamalarına olan ilgi tüm dünyada artmaya devam etmektedir. İyi kurumsal yönetim uygulamalarının işletmeler üzerindeki olumlu etkileri müşahade edildikçe bu uygulamalara olan güven artmakta, bu durum da daha başarılı kurumsal yönetim uygulamaları için kişi ve kurumları arayışa itmektedir.

Bu doğrultuda, son yıllarda uluslararası düzeyde geliştirilen iyi yönetim ilkeleri ve en iyi uygulama kuralları, iyi kurumsal yönetimin yalnızca azami karlılığa ya da ekonomik verimlilik veya adil ticarete ulaşma ile ilgili olmakla kalmayıp aynı zamanda şirketlerin evrensel ahlaki standartlara göre yönetilerek kontrol edilmesini sağlamaya yönelik olduğunu vurgulamaktadır (Lewis, 2005: 13-14). Bu açıdan değerlendirildiğinde, hayatın her alanı için evrensel ahlaki değerler ve davranış kuralları ortaya koyan İslam, çeşitli hükümleri ve prensipleriyle kurumsal yönetim alanı için de kapsamlı bir çerçeve sunabilecektir. Hali hazırda, üzerinde fikir birliğine varılmış ya da herhangi bir kurum tarafından ortaya konulmuş bir İslami kurumsal yönetim modeli bulunmamaktadır. Ancak bu konu, batılı kurumsal yönetim anlayışının dayandığı temeller bağlamında İslami bakış açısıyla ele alınabilmektedir.

Öte yandan, İslami finans kavramı tüm dünyada hızla tanınmakta, İslami finansal araçlar yaygınlaşmaktadır. Bu alandaki 500'den fazla kuruluşla birlikte İslami bankacılık ve finans dünyada 75'ten fazla ülkede faaliyet göstermektedir. Bir dizi uluslararası kurum ve bölgesel finans merkezi İslami finans ürünlerinin standardizasyonu için önemli rol üstlenerek güvenilirliğini arttırmaktadır. Hemen hemen tüm çok uluslu geleneksel finans grupları, özel kurulmuş bağlı kurum ya da araçlarını kullanarak İslami finansal ürünler satmaktadır (Ayub, 2007: 15). İslami finans kurumlarının ve araçlarının artışıyla birlikte, bu alandaki kurumların işleyişinde batılı kurumsal yönetim anlayışının yetersiz kaldığı, en azından yapılan işlemlerin İslam hukukuna uygunluğunun kontrol edilmesi için ekstra mekanizmalara ihtiyaç duyulduğu gözlemlenmiş ve çeşitli Şer'i yönetim uygulamaları ortaya çıkmıştır.

Şer'i yönetim sisteminin temel amacı, İslami finans kurumlarının ürün, hizmet ve uygulamalarının İslam hukukuna uygunluğunu sağlamaktır. Bu sistem, "Şer'i uyumsuzluk riski"ni (shariah non-compliance risk veya kısaca shariah risk) de ortadan kaldırmaya yardımcı olur (Güney, 2015: 48). Ancak, her ne kadar batılı kurumsal yönetim ilkeleri ile Şer'i yönetim uygulamaları birlikte uygulanmaya çalışılsa da her ikisini de kapsayıcı İslami kurumsal yönetim modeline olan ihtiyaç göze çarpmaktadır. İslami finansın, alternatif bir yol olarak sağlam temeller üzerinde yükselmeye devam edebilmesi için İslami bir kurumsal yönetim modeli oluşturmak kaçınılmaz görünmektedir. Literatür taramasında, bu konuda yapılan çalışmaların, batılı kurumsal yönetim ilkelerinin İslami prensiplerle ne denli örtüştüğünün ve İslami kaynakların kurumsal yönetime ilişkin ne tür yönlendirmeler yaptığının incelendiği görülmüştür. Ayrıca, bazı çalışmalarda batılı anlayış ile İslami düşünce kurumsal yönetim ilkeleri açısından

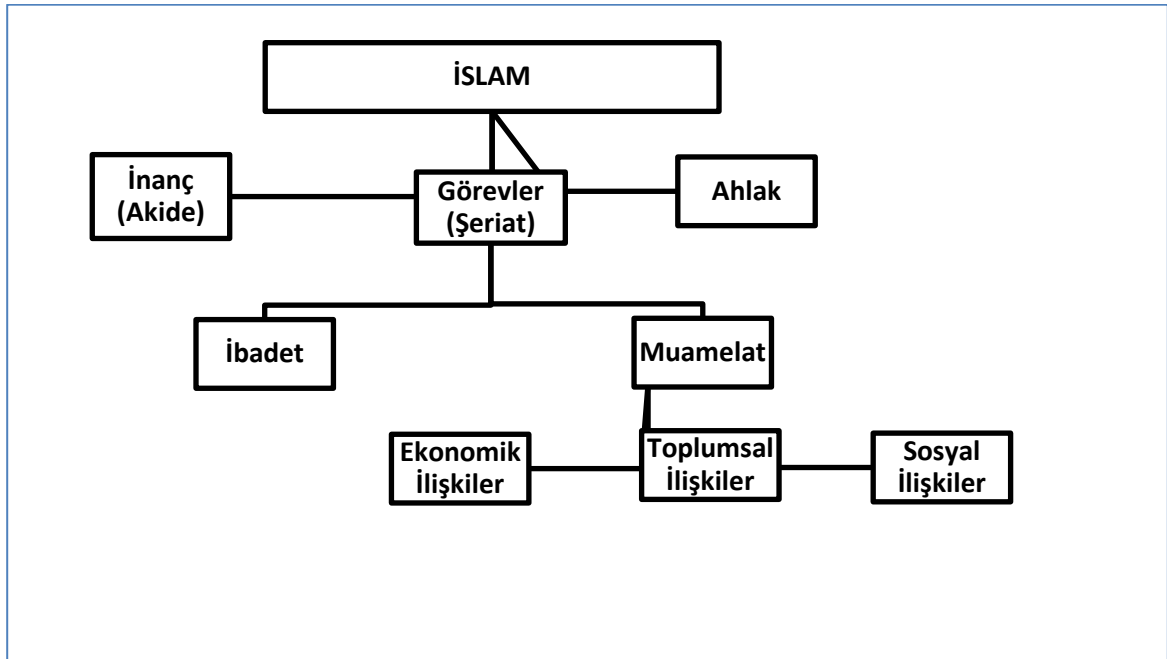
karşılaştırılmıştır. Araştırmaların çoğunda, kurumsal yönetim için İslami bakış açısının batılı modellere göre çok daha geniş bir çerçeveye ortaya koyduğu sonucuna varılmıştır. Çalışmamızın bundan sonraki bölümlerinde, önce İslami ticaret/iş ahlakından ve temel prensiplerden bahsedilecek daha sonra, kurumsal yönetime ilişkin kabul görmüş dört temel ilke çerçevesinde İslami bakış açısı tartışılacaktır.

2.1. İslam'da İş Hayatı / İslami Ticaret Ahlakı ve Temel Prensipler

İslam, sadece inanç ve manevi meseleler hakkında hükümler ortaya koymamakta, aynı zamanda içtimai hayatın her alanında insanlara yol göstermektedir. Bunun en önemli ayaklarından birini ticari ve ekonomik hayat oluşturmaktadır. İslam, ortaya koyduğu evrensel davranış ilkeleriyle ve ahlak kurallarıyla ekonomik hayatın şekillenmesine yardımcı olmakta, aynı zamanda insanlar arasındaki ticari ilişkilerde uyulması gereken kuralları da belirleyerek bu konuda boşluk bırakmamaktadır. İslam'da; faiz, garar (aşırı belirsizlik) içeren işlemler, kumar ve şans oyunları, haram sayılan ürünlerin alıp satımı, hırsızlık, rüşvet, aldatma vb. gibi yasaklanan faaliyetler haricinde ve başkalarının zararına işlem yapmayacak şekilde insanların her yoldan para kazanmaları ve iş yapmalarına izin verilmekte ve hatta bu teşvik edilmektedir.

Yukarıda bahsedilen kural ve prensipler İslam'da başta Kuran ve sünnet olmak üzere çeşitli kaynak ve şekillerle insanlara bildirilmiştir. Dünyaya ait fiiller ve kurumlar için ibadetler, ahlak kuralları ve muamelat olarak ifade edilen yöntem ve eylemleri de içine alan kurallar ve kurumlar manzumesi bulunmaktadır (Şekil 2). İslam hukukun kapsadığı tüm hükümlere ise terminolojik olarak Şeriat (şartlar, hukuk kuralları) adı verilmektedir. İslam hukuku, insanla insan ve insanla eşya arasındaki ilişkileri düzenleyen en ayrıntılı hukuk sistemlerinden birisidir. Bu kapsamda İslam hukuku; inanç, temizlik, ibadet, aile hayatı, ceza hukuku, savaş hukuku, yeme içme, giyim kuşam alanlarını ve ekonomik/ticari hayata ilişkin Müslümanların uymaları gereken kuralları kapsamaktadır (Yanpar, 2015: 41-44). Bunu Hasan (2011) şöyle dile getiriyor: İslam ne sadece bir dindir ne de bir ideolojik vizyondur. Vücut, ruh ve akıl arasında pratik bir yaşam ve denge sistemidir. İslamiyet akide (inanç), Şeriat ve ahlakı (etik) içeren kapsamlı bir dindir.

Şekil 2: İslami Kurallar



Kaynak: (Yanpar, 2015: 41-44)

İslam hukuku ve İslami ekonomik düşünce yapısı ile modern batılı hukuki ve ekonomik düzen arasında ciddi felsefi farklılıklar bulunmaktadır. Günümüz hukuki ve ekonomik düzeninde insan, kendisine her koşulda maksimum fayda sağlamaya çalışan ve buna göre seçimler yapan, rasyonel davrandığı kabul edilen ve hep kendi çıkarlarını düşünen bir varlık olarak algılanmaktadır. Buna göre, insanın belirli hakları vardır ve bu hakları kendi çıkarları doğrultusunda dilediği gibi kullanabilir. Dolayısıyla insan, “ekonomik insan” olarak kabul edilmektedir. Ancak İslami ekonomik ve hukuki bakış açısından “ekonomik insan” kabul edilemez. İnsana verilen haklar aynı zamanda ödev ve sorumlulukları da birlikte getirir. İnsan, başta Allah’a daha sonra topluma karşı sorumludur. Hukuki ve ekonomik ilişkilerde, çağdaş batılı anlayışta ferdiyetçilik öne çıkarken, İslam’ın ekonomik ve hukuki bakışı toplumdur (Yanpar, 2015: 56). Müslümanların iş hayatında, sadece karlarını en üst düzeye çıkarmayı ve kendi çıkarlarını korumayı hedeflemesi söz konusu olamaz, çünkü İslam koyduğu ilke ve ahlaki prensiplerle insanlara kendi çıkarlarını korumaktan öte toplumun refahını yükseltmeyi, en yakın çevreden başlamak üzere tüm toplumdan sorumlu olmayı emretmekte ve tüm hayvanlar ve bitkiler dahil doğal çevreyi de koruyarak sürdürülebilir büyümeyi teşvik etmektedir.

İslami ekonomik ve ticari sistem, aşağıda özetlenen prensiplerle sosyal adaleti sağlamaya çalışan ve toplumsal ve bireysel yaşamın her alanında denge kurmayı hedefleyen bir sistemdir (Yanpar, 2015: 55):

- Allah’ın her şeyin tek sahibi olduğunu bilmek,
- Doğru sözlü ve dürüst olmak,
- Sosyal adaleti ve yardımseverliği teşvik etmek,
- İsrافی önlemek, başkasının hakkını gasp etmemek,
- Ekonomik ve sosyal kalkınmayı sağlamak,
- Kaynakların dağılımını optimize etmek ve eşitlikçi kaynak dağılımı sağlamak,
- İstifçilikten, tekelcilikten ve aylaklıktan uzak durmak,
- Allah’ın verdiği nimetleri korumak ve kollamak,
- Sorumluluğun esas olduğu piyasa yaratmak.

İslami ekonomik prensipler ve kurumsal yönetimin amaç ve hedefleri birlikte değerlendirildiğinde, her ikisinin birçok yönden benzer niteliklere sahip olduğu görülmektedir. İş hayatında ve yönetim mekanizmasında, İslam hukukuna riayet edildiği takdirde, batılı kurumsal yönetim modellerinin gereklerinin büyük ölçüde yerine getirilmiş olacağı ve hatta ötesine geçileceği, İslami prensiplerin kurumsal yönetim ilkelerini de kapsayacak şekilde daha geniş bir çerçeveye sahip olduğu, şirket ve paydaşlarına ek olarak tüm topluma karşı sorumlu bir yönetim anlayışı ortaya koyduğu anlaşılmaktadır.

Sonuç olarak İslami değerler; şirket yönetimi ve yönetim kuruluna hissedarların ve diğer menfaat sahiplerinin ihtiyaçlarını karşılayıp, aynı zamanda Allah’ın emir ve yasaklarını gözeterek görevlerini yerine getirmeyi zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle İslami kurumsal yönetim, İslamiyet’te çok önemli olan hesap verebilirlik, şeffaflık, sorumluluk ve adillik değerlerin yükseltilmesini amaçlar (Larbsh, 2015: 143).

2.2. İslami Perspektiften Kurumsal Yönetimin Temel Unsurları

2.2.1. Adillik/Eşitlik:

Hayatın her alanında İslam’ın emir ve yasaklarına uymak durumunda olan Müslümanlar, tüm işlerinde adil olmak ve taraflar arasında ayırım yapmadan aynı şartlar altında herkese eşit davranmak zorundadırlar. Adalet prensibi özellikle ticari işlemleri düzenleyen ilkelerin başında gelip, her şeyde dengeyi ve dürüst muameleyi gözetmek anlamına gelmektedir. Bu konuda Kur’an-ı Kerim’de, “Ey iman edenler! Allah için hakkı ayakta tutan, adaletle şahitlik eden kimseler olun. Bir topluluğa duyduğunuz kin, sizi âdil davranmamaya itmesin. Adaletli olun; bu,

Allah korkusuna daha çok yakışan bir davranıştır.” (K.5:8)² buyrulmaktadır. Başka âyetlerde de, “Ey iman edenler! Adaleti titizlikle ayakta tutan, kendini, ana-babanız ve akrabanız aleyhinde de olsa Allah için şahitlik eden kimseler olun.” (K.4:135). “De ki: Ben Allah'ın indirdiği Kitab'a inandım ve aranızda adaleti gerçekleştirmekle emrolundum.”(K.42:15). “Mallarınızı aranızda haksız sebeplerle yemeyin. Kendiniz bilip dururken, insanların mallarından bir kısmını haram yollardan yemeniz için o malları hakimlere (idarecilere veya mahkeme hakimlerine) vermeyin.” (K.2:188) denilerek bu durum vurgulanmaktadır. Görüldüğü gibi; Allah'a iman eden kimsenin, ister düşmanı isterse en yakın akrabası olsun tüm varlıklara karşı âdil olması gerektiği oldukça açıktır (Ayub, 2007: 64-65).

İslam müminleri müşterek karar verme, hoşgörülü olma, sivil ve siyasi özgürlüğe saygı gösterme ve sorunların adil yöntemlerle çözülmesi hususlarında da teşvik eder. (Larbsch, 2015: 146-147). Bu durum şu ayet ve hadislerle ifade edilmiştir: “... insanlar arasında hükmettiğiniz zaman adaletle hükmetmenizi emreder.” (K.4:58). “...aralarını adaletle düzeltin ve (her işte) adaletli davranın. Şüphesiz ki Allah, âdil davrananları sever.” (K.49:9). “ Ve eğer hüküm verirken, aralarında adaletle hükmet. Allah âdil olanları sever.” (K.5:42). “Cenâb-ı Hakk'ın, yönetici yaptığı bir kimse, yönettiği insanları aldatarak ölürse, Allah Teâlâ ona cennet yüzü göstermez.” (Buhârî, Ahkâm 8; Müslim, İmâre 21). “Müslümanların işlerini üstlenip de onlar için çalışıp çabalamayan hiçbir yönetici, onlarla birlikte cennete giremez.” (Müslim, İmân 229, İmâre 22). İnsanlara eşit ve adil davranma konusunda Hz. Peygamberimizin (sav) veda hutbesinde söylediği şu sözler de göz önünde bulundurulmalıdır: “Arap'ın Arap olmayana, Arap olmayanın da Arap üzerine üstünlüğü olmadığı gibi; kırmızı tenlinin siyah üzerine, siyahın da kırmızı tenli üzerinde bir üstünlüğü yoktur.” (<http://samsun.diyaret.gov.tr>). Ticari işlemlerdeki adalet ise şu ayette vurgulanmıştır: “Ölçtüğünüz zaman tastamam ölçün ve doğru terazi ile tartın. Bu, hem daha iyidir hem de neticesi bakımından daha güzeldir (K.17:35)”. “Ölçüyü adaletle tutun ve eksik tartmayın.” (K.55:9). “Eksik ölçüp noksan yapan hilekârlara yazıklar olsun!” (K.83:1)

Yaşamın her alanında adillik ilkesine uyarak davranılması gerektiğini ortaya koyan tüm bu İslami hükümlere göre insan, elbette ki ticari hayat ve yönetimde de adillik ve eşitlik prensipleri çerçevesinde hareket etmelidir. Dolayısıyla bu durum, iyi kurumsal yönetim uygulamalarını beraberinde getirecektir.

Ayrıca İslami ilkeler bağlamında, batılı kurumsal yönetim modellerinin adalet ve eşitlik anlayışı daha da geliştirilebilecektir. Zira, İslami anlayışa göre, sadece şirketin hissedarları arasında adil davranmak ya da menfaat sahiplerine eşit muamele etmek yetersiz kalmakta, tüm bir toplumun çıkarları düşünülerek sosyal adalet ve gelir dağılımında eşitlik de bu kapsamda değerlendirilmektedir. İslam'da faizin, aşırı belirsizlik içeren işlemlerin, karaborsacılığın, spekülâtif faaliyetlerin ve tekelci yaklaşımların yasaklanmasının bir amacı da budur.

Örneğin, faiz uygulamalarında bir borcun, yatırımın ya da ticaretin finansmanında önceden belirlenmiş bir ücretin ödenmesi, bir tarafın çıkarını garanti altına alırken diğerini riske maruz bırakmakta ve bu da adaletsiz bir uygulamaya sebebiyet vermektedir (Akten Çürük, 2013: 21). Ayrıca, bankacılık ve finans sisteminin geliştiği ülkelerde zenginlik ve refah düzeyinde olağanüstü artışlar olmakta ancak aynı zamanda ulusal ve uluslararası çapta gelir ve zenginlik dağılımında eşitsizlik giderek artmaktadır. Dolayısıyla, sistemde adaletsizliğe sebep olan faiz İslam'da yasaklanmıştır. Benzer şekilde; aşırı belirsizlik içeren işlemler, karaborsacılık, spekülâtif faaliyetler ve tekelci yaklaşımlar da kişiler arasında adaletsizliğe yol açan faaliyetlerdir.

2.2.2. Şeffaflık

Kamuyu aydınlatma olarak da bilinen bu ilke, İslami kaynaklarca aktarılan ahlaki prensiplerde sıkça vurgulanmaktadır. Yapılan tüm işlerde şeffaf olmak, doğru bilgiyi istenilen zamanda ilgili

² Kuran-ı Kerim'den yapılan alıntılar metnin devamında da bu şekilde gösterilmiştir. Birinci rakam sureyi, ikinci rakam ayet sayısını göstermektedir.

kişilere aktarmak İslam kaidelerince Müslümanlardan beklenen bir davranış biçimidir. Zaten iman eden kimseler, her yaptıkları eylemin meleklerce kayda alındığına ve Allah katında bilindiğine inanmaktadır. ["O, karada ve denizde ne varsa bilir; O'nun ilmi dışında bir yaprak bile düşmez. O yerin karanlıkları içindeki tek bir taneyi dahi bilir."(K.6:59)] Dolayısıyla iyi veya kötü yapılan her işin ahiret gününde herkes tarafından bilineceğine ve bunun sonucuna katlanılacağına inanmak, bu dünyada yapılan işlerin gizli tutulmasını manasız kılmaktadır.

İslam'a göre insan, tüm eylemlerinde ilgili taraflara olabildiğince şeffaf olması gerektiği gibi, özellikle iş hayatında da bu prensibi şiar edinmelidir. Zira İslami ticaret prensiplerinde yasaklanan şeylerin başında, başkalarını aldatma ve bunun üzerinden kazanç elde etme gelmektedir. Bazı hadislerde bu konudan şöyle bahsedilir: "Güvenilir dürüst tüccar ahirette şehitlerle birlikte olacaktır" (İbn Mâce, Ticârât, 1). "Kişinin, kusurunu söylemeden bir şeyi müşteriye satması caiz olmaz" (İbn Mâce, "Ticârât", 1).

İslami sistem; finansal işlemlerin kayıtlarının güncel, doğru ve adil şekilde tutulması gerektiğini vurgulamaktadır. Kuran-ı Kerim'de bu ilke şu ayetlerle sunulmaktadır: "Ey iman edenler! Belirlenmiş bir süre için birbirinize borçlandığınız vakit onu yazın. Bir kâtip onu aranızda adaletle yazsın. Hiçbir kâtip Allah'ın kendisine öğrettiği gibi yazmaktan geri durmasın; (her şeyi olduğu gibi) yazsın. Üzerinde hak olan kimse (borçlu) da yazdırsın, Rabbinden korksun ve borcunu asla eksik yazdırmassın... Büyük veya küçük, vâdesine kadar hiçbir şeyi yazmaktan sakın üşenmeyin. Böyle yapmanız Allah nezdinde daha adaletli, şahadet için daha sağlam, şüpheye düşmemeniz için daha uygundur." (K.2:282). "Yolculukta olur da, yazacak kimse bulamazsanız (borca karşılık) alınmış bir rehin de yeterlidir. Birbirinize bir emanet bırakırsanız, emanet bırakılan kimse emaneti sahibine versin ve (bu hususta) Rabbi olan Allah'tan korksun. Şahitliği bildiklerinizi gizlemeyin. Kim onu gizlerse, bilsin ki onun kalbi günahkârdır. Allah yapmakta olduklarınızı bilir."(K.2:283). Söz konusu ayetler, tüm ticari işlemlerin dürüst, güvenilir, yüksek ahlaki davranışa sahip ve herkese adil davranabilen iyi bir adam tarafından kaydedilmesi ve saklanması zorunluluğunu getirmiştir (Hafeez, 2013: 101).

İslam, aynı zamanda sözleşmeler ve anlaşmalara iyi niyet yükümlülüğü getirir. Bu da doğru olanı yapmak, tam ve dürüst açıklama/bildirim yapmak ve yükümlülükleri gerektiği şekilde yerine getirmek için olumlu adımlar atmaya gerektirir. Ayrıca İslami değerler, İslam'ın beş şartından biri olan zekatın düzgün hesaplanıp doğru miktarda verilebilmesi için gerçek ve dürüst finansal durum açıklaması ve tam bilgilendirme yapmanın gereğini vurgular. (Larbsh, 2015: 145).

Benzer şekilde, akit için gerekli olan herhangi bir bilginin gizlenmesi, İslam'ın iş ahlakı ilkelerini ihlal eden önemli bir noktadır. Kendisinden bilgi gizlenen taraf, akitte dezavantajlı konuma düşüp akdi feshetme hakkına sahiptir. Sözleşmeyle ilgili herhangi bir bilgiyi gizleme veya taraflarca akdin oluşturulması esnasında akdin konusunu oluşturan malın özellik ve niteliklerinin veya mukabil değeri konusunda garar ve bilgisizliğin farkında olmama durumu da İslam hukukunca yasaklanmıştır (Ayub, 2007: 67).

İlgili taraflara doğru bilgi sunma konusunda diğer bir kaide ise, yeteri derecede bilgi sahibi olmayan müşterilere yönelik malın kalitesine ilişkin yanlış bilgilendirmenin yasaklanmış olmasıdır. Bu şekilde kişi ürününü piyasada gerçekte olmadığı şekilde müşterileri yanıltarak sunmuş olmaktadır. Manipülasyon ve ölçsüz pazarlama gerçeklere dayanmadığından malların bu şekilde piyasaya sunulması İslami ahlaki değerlere uygun değildir. Peygamberimiz (sav) şöyle buyurmuştur: "Alış verişte çok yemin etmekten sakınınız. Yemin mala sürüm kazandırır; fakat sonra mahveder." (Müslim, Müsâkât, 132). Dolayısıyla pazarda malların satılması için yapılan yanlış reklam da bu yasaklamanın kapsamına dâhildir. Ayrıca başka bir rivayet şöyledir: Peygamberimiz (sav) pazarda bir buğday sergisine uğradı. Elini buğday yığınının içine daldırdı, parmakları ıslandı. Bunun üzerine satıcıya: - "Ey zâhireci! Bu ıslaklık nedir?" buyurdu. Adam: - "Ey Allah'ın Resûlü! Yağmur ıslattı" dedi. Resûl-i Ekrem: - "İnsanların görüp aldanmaması için o ıslak kısmı ekinin üstüne çıkarsaydın ya! Kim bizi aldatırsa, bizden değildir" buyurdu (Müslim, "İman", 164) (Ayub, 2007: 66).

Sonuç olarak, hayatın her alanında ve özellikle ticari hayatta şeffaflığı teşvik eden İslami

prensipler, yöneticilere ve ilgili taraflara bu konuda ciddi sorumluluklar yüklemektedir. İslami anlayış, batılı kurumsal yönetim modellerine nazaran şeffaflık kavramını çok daha geniş perspektiften ele almakta, kamuyu bilgilendirmede insanlara daha fazla sorumluluklar yüklemekte, belirttiği emir ve yasaklarla eksik ve yanlış bilgilendirmelerin önünde geçmektedir. Dahası, şeffaflığın gereklerini sadece evrensel değerlere bağlamakla kalmayıp, ilahi hükümlerin bir sonucu olarak görerek hem bu dünya hem de ahiret için bir sorumluluk olarak kabul etmektedir.

2.2.3. Sorumluluk

Müslümanlar, ruh ve bedenleri dahil bu dünyada sahip oldukları her şeyin Allah tarafından birer emanet olarak verildiğine ve bunları Allah'ın rızası dahilinde kullanmaları gerektiğine inanırlar. Dolayısıyla İslam'da sorumluluk çok geniş çapta ele alınmıştır. İnsanlar kendinden başlayarak tüm sahip olduklarından ve çevresinden Allah'ın koyduğu kurallar çerçevesinde sorumlu tutulmuştur. Sorumluluk ve güven duygusu şu ayetlerle vurgulanmıştır: “Biz emaneti, göklere, yere ve dağlara teklif ettik de onlar bunu yüklenmekten çekindiler, (sorumluluğundan) korktular. Onu insan yükledi.” (K.33:72). “Ey iman edenler! Allah'a ve Peygambere hainlik etmeyin; (sonra) bile bile kendi emanetlerinize hainlik etmiş olursunuz.” (K.8:27) Müslümanlar nasıl ki tüm davranışlarında İslami ilkelere uymak sorumluluğunu taşımaktadır, aynı şekilde iş hayatı ve yönetimde tüm paydaşlara karşı, hem kanuni gerekliliklere hem de dini prensiplere uyma ve bu bakımdan denetlenme yükümlülüğüne tabidirler.

Ayrıca İslam, kurumsal sosyal sorumluluğun kapsamını genişletmekte, içeriğini zenginleştirmekte ve bu bakımdan yöneticiler için daha bağlayıcı hükümler ortaya koymaktadır. Zira, İslam'da ticaretin nihai amacı sadece kar elde ederek zenginliğin maksimize edilmesi değil, bunun yanında sosyal refahın artırılması ve gelir dağılımında adaletin sağlanmasıdır. Aynı zamanda, doğal çevreye zarar verilmemesi hakkındaki birçok ayet ve hadis, işletmeleri sürdürülebilir büyüme hakkında yönlendirmektedir.

Çevreye karşı sorumlulukta, doğal kaynakların tüketilmesine dair esaslarda İslam'ın israf hususuna bakışı ayrıca önem arz etmektedir. İsrif, insanın kendine helal kılınan şeylerin kullanımında aşırıya kaçması, ihtiyacından fazlasını tüketmesi ve itidalli davranmamasıdır. İsrifin haram sayıldığına dair pek çok ayet ve hadis gösterilebilir: “Zira böylesine saçıp savuranlar şeytanların dostlarıdır.” (K.17:27). “(O kullar), harcadıklarında ne israf ne de cimrilik ederler; ikisi arasında orta bir yol tutarlar.” (K.25:67) “...yeyin, için, fakat israf etmeyin; çünkü Allah israf edenleri sevmez.” (K.7:31). “Savurganlıkla cimrilik arasında bir yolu tuturan kimse, fakirlik görmeyecektir.” (Ahmed b. Hanbel, Müsned, 1/447). “Akarsudan abdest alırken bile israf etmeyin.” (İbn Mâce, Tahare, 48). Ayrıca, bir hayvanın açlık veya hastalıktan ölmesine izin verme, mahsullerle uzun süre ilgilenmeyerek boşa giderme veya uzun süre ihmal edilmek suretiyle tarım arazilerinin bozulmasına göz yumma gibi ihmaller nedeniyle yapılan pasif tahribat, değerli varlıkların kaybına sebep olduğu için İslam hukukuna aykırıdır ve daha önemlisi mülkiyetin korunması amacını zedeler. Bu sebeplerle, İslam'da sahip olunan şeyleri iyi idare etmek ve onları kendi menfaati ve genel olarak toplum yararına kullanmak, mal sahibinin sorumluluğundadır. Dolayısıyla, mal sahibinin her ne amaçla olursa olsun kendi mülküne zarar verme ve onu yok etme hakkı yoktur (Kamalı, 2015:146-152).

Sorumluluk ilkesi, İslami perspektiften sözleşmeler ve finansal akitler açısından da incelenebilir. İslam'da akit, taraflarına çeşitli hak ve sorumluluklar yükler. Sorumlu taraf, sorumluluğunu anlaşma ve veya akitte belirtildiği şekilde yerine getirmelidir. İslam sadece akitlerdeki sorumlulukların değil aynı zamanda verilen sözlerin ve tek yönlü anlaşmaların da yerine getirilmesini istemektedir. Zira İslam'da münafıklığın iki temel özelliğinden birisi olarak verilen sözlerin yerine getirilmemesi görülür. Bu bir ayette şöyle ifade edilmiştir: “Bir de verdiğiniz sözü yerine getirin. Çünkü verilen söz sorumluluk doğurur” (K. 17:34). Çağdaş İslam âlimlerinin çoğu verilen sözlerin bağlayıcı olduğu kanaatinde. İslami finansta söz verme ve verilen sözün bağlayıcılığı “satın alma emriyle murabaha”, “leasing (finansal kiralama)”, “azalan müşareke”

gibi işlemlerde de büyük önem arz eder. Tüm bu düzenlemelerde eğer söz veren kişi verdiği sözü yerine getirmese bu durumda kendisine söz verilen, sözün yerine getirilmemesinden kaynaklanan kaybı tazmin ettirme hakkına sahiptir (Ayub, 2007: 67-68).

Konuya diğer bir bakış açısı da İslami finans enstrümanlarının nitelikleri etrafında şekillenmektedir. Sermaye, emek, maliyet, kar, zarar ve risk gibi kavramların paylaşılması esasına dayanan mudarabe, muşareke, müsaveme ve murabaha gibi sistemler ve benzer ortaklık yapıları, gerçekleştirilen faaliyetlerdeki katılım oranını artırmakta ve yöneticilerle birlikte çalışanları, pay sahiplerini ve aslında tüm paydaşları aktif hale getirmektedir. Dolayısıyla bu sistemin getirdiği finansal araç ve yapılar da bunu desteklemekte, ortaklık yapısını güçlendirerek müşterek çıkarlar doğrultusunda hareket etmeyi teşvik etmektedir (Choudhury & Hoque, 2006: 123-124). Bu yapılar sayesinde, sorumluluk sadece şirket sahiplerinin üzerinde değil tüm paydaşlarda olacaktır. Bu da herkesin herkese karşı sorumlu olduğu bir sistem oluşturulmasına zemin hazırlayacaktır.

2.3.4. Hesap verebilirlik

İnanan insanlar nazarında, dünyadaki tüm kaynaklar Allah'tan gelmiştir ve tüm varlığın/zenginliğin sahibi Allah'tır. Bireyler sadece emanetçilerdir ve hesap verebilirliğin nihai hedefi Allah'a hesap vermektir (Lewis, 2005: 17). Aslında hesap verebilirlik kavramı, sorumluluk ilkesinin bir sonucudur. İslam, insanların sorumlu olduğu şeylerden hesaba çekileceğini söyler ki bu, insanın kendi bedeninden başlayarak sahip olduğu ve kontrol ettiği her şeyi ve ayrıca içinde bulunduğu toplum ve çevreyi kapsamaktadır. Bu Kuran'da şöyle geçer: "Nihayet o gün (dünyada yararlandığınız) nimetlerden elbette ve elbette hesaba çekileceksiniz." (K.102:8). Dolayısıyla bu bilinçle hareket edecek yöneticiler de şirket yönetiminde hissedarlara, diğer menfaat sahiplerine ve tüm topluma karşı hesap verme bilinciyle hareket edeceklerdir. İslam'da hesap verme prensibinden pek çok ayet ve hadiste bahsedilmiştir. Bunlardan bazıları: "Allah herkese kazandığının karşılığını vermek için (onları diriltecektir.) Kuşkusuz Allah, hesabı çabuk görendir." (K.14:51). Biz, kıyamet günü için adalet terazileri kurarız. Artık kimseye, hiçbir şekilde haksızlık edilmez. (Yapılan iş,) bir hardal tanesi kadar dahi olsa, onu (adalet terazisine) getiririz. Hesap gören olarak biz (herkese) yeteriz. (K.21:47) "Hepiniz çobansınız. Hepiniz güttüğünüz sürüden sorumlusunuz. Âmir memurlarının çobanıdır. Erkek ailesinin çobanıdır. Kadın da evinin ve çocuğunun çobanıdır. Netice itibarıyla hepimiz çobansınız ve hepimiz idare ettiklerinizden sorumlusunuz." (Buhârî, Vesâyâ 9; Müslim, İmâre 20.)

Batı kurumsal yönetim modelleri, insanları yazılı ve önceden belirlenmiş tüm yükümlülüklerden sorumlu yaparken İslamiyet, Kuran'ın farklı ayetlerinde vurgulandığı üzere tüm sözlü vaatlerin de hesap verebilirliğini istemektedir (Ahmed vd., 2013: 10-11): "Ey iman edenler! Yapmayacağınız şeyleri niçin söylüyorsunuz?" (K.61:2) Dolayısıyla İslam, hesap vermenin kapsamını genişletmekte, yöneticilerin sadece yazılı metinler üzerinden değil tüm sözlerinden de hesap verebilir konumda olmalarını öne sürmektedir.

Sonuç olarak; İslam'daki hesap verebilirlik, çift yönlü bir hesap verme anlayışını işaret eder: önce Allah'a karşı daha sonra topluma karşı hesap verme yükümlülüğü (Kasim vd., 2013:4). Bu düsturu içselleştirmiş bir insan iyi ya da kötü yaptığı tüm işlerden, aldığı tüm kararlardan hesaba çekileceğini bildiği için tüm işlerinde Allah'ın emir ve yasaklarına riayet eder. Dolayısıyla insanları kandırmaz, herkese dürüst ve adil şekilde davranır ve tüm toplumun refahı için hareket eder. Bu şekilde algılanan hesap verebilirlik kavramı, sorumluluk ve şeffaflık bilincini de artıracığından diğer kurumsal yönetim ilkelerini de olumlu yönde etkilemiş olacaktır.

2.4. Batılı Kurumsal Yönetim Anlayışıyla Temel Farklılıklar

Kurumsal yönetim ilkelerinin İslam'daki yerlerinin incelendiği bir önceki bölümde, İslami perspektiften kurumsal yönetim ile batılı kurumsal yönetim anlayışının farklılıklarına, bu ilkeler temelinde kısmen değinilmiştir. Bu bölümde her iki anlayış farklı yönlerden karşılaştırılacaktır.

İslami kurumsal yönetim sisteminde, batılı sistemin temelinde yer alan rasyonalizmin yerini

Allah'ın birliği (Tevhid) epistemese alır ve bunun pratik uygulamaları ortaklık prensibine dayanan yapılarıyla örgütsel sistem ve davranış içerisinde kendini gösterir (Choudhury & Alam , 2013: 194). İslam dininin özünü Tevhid inancı oluşturmaktadır. Tevhid inancı, bütün evrenin Allah tarafından yaratıldığı ve kontrol edildiğini, insanın yeryüzünde O'nun kurallarına uyarak kendisine verilen görev ve amaçları yerine getirmekle görevlendirildiğini kabul etmektir. Bu kapsamda, İslami inanışın temeli olan Tevhid inancı çerçevesinde, İslam'ın ticari ve yönetime ilişkin hükümleri dinin bütününden ayrı düşünülemez ve bu da İslami kurumsal yönetimin çıkış noktasını oluşturmaktadır. (Yanpar, 2015: 57)

Kurumsal yönetim için İslami ilkeler, hedefleri ve uygulama alanı bakımından da batılı anlayışla farklılık göstermektedir. İslam; eşitliği, servet dağılımında adaleti ve tüm toplumun gözetilmesini hedeflerken, batı ilkeleri kârın ve işletme değerinin maksimize edilmesini hedeflemektedir ve batılı kurumsal kültürün temel inançları ve değerleri, kişisel çıkarlara bağlı olup daha geniş olarak toplumun çıkarlarını dikkate almak için ciddi zorlamalar yoktur. Uygulamada ise; çeşitli kurumsal yönetim modellerinden bahsediliyor olmasına rağmen, batı kurumsal yönetim ilkeleri tüm dünyada eşit şekilde uygulanabilir değilken, İslami kurumsal yönetim ilkeleri tüm dünyada eşit derecede uygulanabilir niteliktedir (Ahmed vd., 2013: 9). Benzer şekilde; batı iş ahlakının etik temelleri, dini otoriteye dayalı olmaktan ziyade daha çok, sosyal olarak türetilmiş laik hümanist değerlerden kaynaklanmaktadır ve bu itibarla, merkezi otorite kaynağını ve hesap verebilirliğin temelini Şeriat olarak kabul eden İslami model, batılı modellerden farklılaşmaktadır (Lewis, 2005: 14). Aşağıdaki tabloda, batılı modeller ve İslami kurumsal yönetim anlayışının bazı açılardan farklılıkları özetlenmiştir (Hasan, 2009: 288).

Tablo1: Batılı Modeller ve İslami Bakış Açısının Karşılaştırılması

Boyut	Anglo-Sakson	Kıta Avrupası	İslami Model
Epistem	Rasyonalizm	Rasyonalizm	Tevhid
Amaç: Hak ve Menfaatler	Hissedarların hak ve menfaatlerini korumak.	Kurumla ilişkili olarak toplumun hakkını korumak.	Tüm menfaat sahiplerinin hak ve menfaatlerini korumak ancak İslami hukuk kurallarına tabi olmak şartıyla.
Kurumsal Hedef	Pay sahiplerinin çıkarları / karı	Tüm paydaşların çıkarları / Sosyal refah	Tüm paydaşların çıkarlarını korumakla Şeriat'ın amaç ve prensiplerine uygunluk arasında denge kurma
Yönetimin Niteliği	Yönetici Egemen	Pay sahibi Egemen	Vekalet ve Şura
Yönetim Kurulları	Tek katmanlı kurul	Çift katmanlı kurul	Çift katmanlı kurul (En üst yönetim organı: Şer'i kurul)
Sermaye ve Mülkiyet Yapısı	Genellikle dağınık mülkiyet var, Temettüleri öncelikli konumda	Bankalar ve diğer şirketler büyük hissedarlardır; Temettüleri daha az önceliğe sahip	Hissedarlar, para yatıran kimseler ve yatırım hesabı sahipleri ön plandadır

Kaynak: Hasan (2009: 288)

Batılı ve İslami kurumsal yönetim anlayışları arasındaki diğer önemli bir farklılık da “karar verme” süreciyle ilgilidir. İslami etik anlayışında karar verme yetkisi, yalnızca üst düzey yöneticilerin eline bırakılmamış olup karar verme süreci hissedarlara, müşterilere, finansörlere,

tedarikçilere, çalışanlara kadar uzanmaktadır. Bu sürece ilişkin istişari prosedürlere ilgili herkes dahil edilmelidir. Bu durum gösteriyor ki İslami kurumsal yönetim modeli, karar verme süreçlerinde batılı modellere nazaran daha geniş ve farklı yöntemler kullanmaktadır. Danışmanın önemi Kuran-ı Kerim’de ve hadislerde defalarca belirtilmiştir (Abu-Tapanjeh, 2009: 562): “Onların işleri, aralarında danışma iledir.” (K.42:38). “...iş hakkında onlara danış. Kararını verdiğin zaman da artık Allah'a dayanıp güven.”(K.3:159). Bu konudaki diğer bir husus, kökeni İslam öncesi zamanlara dayanan, kabile yaşlılarından oluşan konseye benzeyen Şura veya Danışma Konseyi’dir. Bu kurulda, yeni bir problemle karşılaşıldığında konsey üyeleri kişisel düşüncelerini ifade etmeye davet edilmekte ve görüş birliğine varıncaya kadar bu düşünceler üzerinde tartışılmaktaydı. Sonrasında İslam, Kuran’da bildirilen ahlaki değerler ışığında bu konuda iyileştirmeler yapmıştır. Şura, sadece Peygamberimiz (sav) tarafından değil, aynı zamanda İslam devletlerinin erken dönem halifleri tarafından da kamu ve özel hayatta kullanılmıştır. İslami prensiplere göre, Müslümanların hayattaki tüm işlerinin açık ve şeffaf olması ve söz hakkı olan herkesle, örneğin iş dünyasında ilgili ortaklar veya taraflar arasında ve devlet işlerinde yöneten ve yönetilenler arasında karşılıklı istişare edilerek karar verilmiş olması gerekir. Kuran, birden fazla tarafın dahil olduğu karar verme sürecinde, katılımın ve şura prensiplerine dayanan istişarenin gerektiğini buyurmaktadır ve İslam, katılımcıları kararlara varırken özgürce ve dürüstçe birlikte çalışmaya teşvik etmektedir. Şura kavramı temelinde, liderler kendileri dışındakileri de karar alma sürecine katılmaya teşvik etmelidir. Bu doğrultuda, karşılıklı istişare ve hoşgörü içinde yaşamak ve Allah'a güvenmek olan Şura Suresi'nin temel mesajı, İslami perspektiften yönetimin özünü içermektedir. (Lewis, 2005: 15-16).

İslami kurumsal yönetimin diğer bir farklılığı, bütün ticari işlemlerin İslami ilkelere uygun olmasını gerektiren yapıya olan ihtiyaçtır. Bunun uygulaması, özellikle İslami finansal kurumlarda karşımıza çıkmaktadır. Bu kurumlarda kurumsal yönetimin iki tür görevi bulunmaktadır. Hem faaliyetlerin İslam hukukunun ilkelerine uygun yürütülmesini sağlamak; hem de paydaşlara bu kurumların büyümeyi sürdürmelerini, etkin ve güvenilir olmalarını garanti etmektir. Bu sebeple, kurumsal yönetimin bir işlevi de, bu iki görev arasındaki uyumu sağlamak olacaktır. İslami finansal kurumlarda, bu amacı gerçekleştirmek için Şer’i yönetim sistemi oluşturulmuş ve bu sistemde İslam hukukuyla ilgili hususları gözetleyen, şer’i kurul, iç ve dış şer’i denetim birimi gibi ek birimler bulunmaktadır (Güney, 2015: 47-48). Ayrıca, şer’i denetime ilişkin kurumsal yönetimin diğer bir unsuru olarak da Hisbe kurumundan bahsetmek gerekir. Bu kurum, Abbasiler döneminde (MS 750) ağırlık ve ölçü birimlerini düzeltmek, adil ticaret kuralları belirlemek, ticareti denetlemek, yasa dışı sözleşmeler ve dolandırıcılıkların önüne geçmek ve serbest piyasayı korumakla ilgili kurumsal ve ticari meselelerde İslam hukuku gereklerine uyumu sağlamak için kurulmuştur. Hisbe, şura kurumu gibi, İslami kurumsal yönetimin temel taşlarından biri olarak, İslam toplumunun uzun süredir var olan bir geleneği olarak görülebilir. Dolayısıyla, İslami kurumsal yönetim uygulamalarının İslamiyet’in ilk dönemlerine kadar uzanan bir geçmişi olduğu söylenebilecektir (Hafeez, 2013: 101).

3. SONUÇ

Kurumsal yönetim kavramının giderek önem kazandığı günümüzde, buna ilişkin model ve uygulamaların geliştirilmesi için yoğun çaba gösterilmektedir. Modern kurumsal yönetim uygulamaları batı kaynaklı olup, gelişmiş ülkelerde kullanılan hali hazırdaki modeller dünyanın geri kalanındaki kurumsal yönetim uygulamaları için örnek teşkil etmektedir.

Ancak, gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkedeki zengin ve varlıklı insanların giderek daha fazla “aşırı tüketim”e alıştığı, milyonlarca insanın açlıktan ölüme, eğitimsizliğe ve sosyo-kültürel hizmetten mahrumiyete terk edildiği günümüz dünyası, seküler sistemlerin başarısızlığına işaret etmektedir. Bu durum, muazzam adaletsizlik ve az gelişmişlikten kaynaklanan problemlerin çözümüne daha iyi alternatifler bulmayı gerekli kılmaktadır (Ayub, 2007: 26). Bu bakımdan, özellikle son 25 yıldır tüm dünyanın ilgisini çeken İslami finans, dünyada hızla tanınmakta ve uygulama alanı bulmaktadır. Bu noktada, İslami finansın tüm yönleriyle birlikte uygulanabilir bir

alternatif olabilmesi için, batılı modellere alternatif olabilecek bir İslami kurumsal yönetim sistemine ihtiyaç duyulacaktır.

Çalışmamızda, batılı kurumsal yönetim ilkelerinin İslami kaynaklarda ne ölçüde bulunduğu ve bunlar hakkında İslam'ın farklı neler ortaya koyduğu incelenmiştir. Ayetler, hadisler ve diğer kaynaklar ışığında yapılan değerlendirmelerde, iyi yönetim ilkelerinin İslam için yeni bir şey olmadığı söylenebilecektir. Dahası İslam'ın, kurumsal yönetimin dört temel unsuru olan adillik, şeffaflık, sorumluluk ve hesap verebilirlik ilkelerini batılı modellere göre çok daha geniş kapsamda ele aldığı, söz konusu prensiplerin uygulanmasına ilişkin daha bağlayıcı hükümler ortaya koyduğu sonucuna varılmıştır.

Öte yandan, her ne kadar İslam, kapsamlı ahlaki kurallar ortaya koyarak insanlara şeffaflık, hesap verebilirlik, sorumluluk ve adalet ilkelerini aşıyor olsa da günümüzde, İslam coğrafyasında adalete olan güvenin ve şeffaflık düzeyinin düşük, yolsuzluk vb. davranışların yüksek olduğu müşahade edilmektedir. Ancak, yakın geçmişte bağımsızlıklarını kazanan bu Müslüman ülkelerde, ekonomik kurumlar ve faaliyette olan iş hayatı ve ticari uygulamaların çoğunlukla batı sömürge güçlerinden miras kaldığını söyleyebiliriz (Daryaei vd., 2013: 2410). Bu nedenle, İslam ülkeleri bir an önce kendi değerlerine yönelmeli, bunlar ışığında var olan potansiyelini kullanarak, evrensel olarak uygulanabilecek yeni bir kurumsal yönetim modeli ortaya koymalıdır.

KAYNAKÇA

- Abu-Tapanjeh, A. M. (2009). Corporate governance from the islamic perspective: A comparative analysis with OECD principles. *Critical Perspectives on Accounting*, 20(5).
- Ahmed, R., Imamuddin, M., & Siddiqui, K. (2013). The Notion of Corporate Governance in Islam. *The IUP Journal of Corporate Governance*, 12(4).
- Aktan, C. C. (2013). Kurumsal şirket yönetimi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 5(1).
- Akten Çürük, S. (2013). İslami Finansın Türkiye'de Gelişimi, Mevcut Sorunları ve Çözüm Önerileri. (Yayımlanmamış doktora tezi). Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Alp, A., ve Kılıç, S. (2014). Kurumsal Yönetim Nasıl Yönetilmeli?, İstanbul: Doğan Egmont Yayıncılık.
- Ayub, M. (2007). *Understanding Islamic Financ*, England: John Wiley & Sons Ltd.
- Choudhury, M. A., ve Alam, M. N. (2013). Corporate Governance in Islamic Perspective. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 6(3).
- Choudhury, M. A., & Hoque, M. Z. (2006). Corporate governance in islamic perspective. *Corporate Governance*, 6(2).
- Çetin, H. (2011). Bir Kurumsal Yönetim Enstrümanı Olarak Stratejik Şeffaflık ve Muhasebe Bilgilerinin Rolü. (Yayımlanmamış doktora tezi). Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Daryaei, A. A., Salehpour, A., Bishe, H. A., ve Karimi, H. (2013). Corporate governance and Islam. *Technical Journal of Engineering and Applied Sciences*, 3(19).

- Diyanet İşleri Başkanlığı. Kuran'ı Kerim Türkçe Meali. Erişim Tarihi: 10 Ağustos 2017, http://www.kuranikerim.com/m_diyamet_index.htm
- Diyanet İşleri Başkanlığı. Veda Hutbesi. Erişim Tarihi: 8 Ağustos 2017, <http://samsun.diyamet.gov.tr/19mayis/Sayfalar/contentdetail.aspx?MenuCategory=Kurumsal&contentid=146>.
- Güney, N. (2015, Ağustos). İslami finansta şer'i yönetim uygulamaları ve konuyla ilgili tartışmalara genel bir bakış. Türkiye İslam İktisadı Dergisi, 2(2).
- Hafeez, M. M. (2013). An Analysis of corporate governance in islamic and western perspective. International Journal of Business, Economics and Law, 2(3).
- Hasan, Z. (2009). Corporate governance:Western and islamic perspectives. International Review of Business Research Papers, 5(1).
- Hasan, Z. (2012). Corporate Governance in Islamic Financial Institutions: An Ethical Perspective. Prime Journals of Business Administration and Management , 2(1).
- Holly J. Gregory, M. E. (1999). "Corporate governance: What it is and why it matters" 9th International Anti-Corruption Conference'ına sunulmuş tebliğ. Durban, South Africa.
- Kamalı, M. H. (2015). The Middle Path of Moderation in Islam, New York: Oxford University Press.
- Kasim, N., NuHtay, S. N., ve Salman, S. A. (2013). Shariah governance for ıslamic capital market: A step forward. International Journal of Education and Research, 1(6).
- Kılıç, M. (2009). Kurumsal Yönetim ve Derecelendirilmesi: Halka Açık Şirketler için Talepsiz Kurumsal Yönetim Derecelendirme Model Önerisi. (Yayımlanmamış doktora tezi). Anadolu Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Larbsh, M. M. (2015). Islamic perspective of corporate governance. University Bulletin, 1(17).
- Lewis, M. K. (2005). Islamic corporate governance. Review of Islamic Economics, 9(1).
- OECD (2004). OECD Kurumsal Yönetim İlkeleri. Erişim Tarihi: 8 Ağustos 2017, <http://www.tkyd.org/tr/yayinlar-tkyd-yayinlari.html>
- Pamukçu, F. (2011, Nisan). Finansal raporlama ile kamuyu aydınlatma ve şeffaflıkta kurumsal yönetimin önemi. Muhasebe ve Finansman Dergisi.
- SPK (2003). Kurumsal Yönetim İlkeleri. Erişim Tarihi: 10 Ağustos 2017, <http://www.spk.gov.tr/indexcont.aspx?action=showpage&menuid=10&pid=0>
- TKYD, D. v. (2007). Nedir Bu Kurumsal Yönetim. Erişim Tarihi: 10 Ağustos 2017, <http://www.tkyd.org/tr/yayinlar-tkyd-yayinlari.html>
- Yanpar, A. (2015). İslami Finans İlkeler, Araçlar ve Kurumlar, İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Yazgan, K. F. (2017). Kurumsal Yönetim Derecelendirmesinin Hisse Senedi Performansına Etkisi: Bist Kurumsal Yönetim Endeksi Üzerine Bir İnceleme. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Balıkesir Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.

Yıldırım, S., ve Bilen, A. (2014). Türkiye’de işletmelerin kurumsal yönetim ilkelerine uyum notlarının incelemesi. *Journal of Economics Administrative Sciences Faculty Dicle University*, 4(7).

Yılmaz, R., ve Kaya, M. (2014). Kurumsal yönetim ilkelerinin etik kuralları ile ilişkisi. *İşletme Bilim Dergisi*, 2(1).

Zengin, A. N. (2014). Kurumsal Yönetim İlkeleri ve Borsada İşlem Gören Şirketlerin Kurumsal Yönetim İlkeleri Çerçevesinde Performanslarının Değerlendirilmesi. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi) Bahçeşehir Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

WATER MARKETS: IS IT SHARIAH-COMPLIANT?

Kulsanofer Syed Thajudeen

INCEIF

kulsanofer@gmail.com

ABSTRACT

The World Economic Forum's Global Risks 2015 report stated that global water crises are the biggest threat facing the planet over the next decade and is the most impactful risk to economies, environments and people. The coming decades will see a convergence of growing populations, rising incomes, and a changing climate. Demand for water will increase throughout all sectors of the economy, while, at the same time, water supplies will become more variable and less predictable. Scarcity is equated to profits for the investment class and the opportunity where water is concerned is huge. Financial pundits are already geared up to make profit from commodifying water. The paper explores the commodification of water from the Shariah perspective, the classification, ownership and the sale of water. The economic value of water is also discussed. The World Resource Institute (WRI), listed 33 most water-stressed countries by 2040 and more than 78 percent of those countries are Muslim countries. Muslim countries have to manage the scarce water resources by allocating them efficiently and this could be achieved by having a water market. Some of the countries listed by WRI include Singapore, Israel, Jordan and Palestine. The water market can be established to trade water from water rich countries like Malaysia to Singapore. Malaysia and Singapore already have a Water Agreement that was signed in 1962 that allows Singapore to purchase water at a flat rate of RM 0.03 per 1000 gallons of raw water. The increasing water crises in Malaysia warrants a study of a water market to ensure the water is valued right. Similarly, Turkey has potential to establish a water market to provide water to Israel, Palestine and Jordan.

Keyword: water markets, Islamic water laws, water scarcity

JEL Code: Q25

INTRODUCTION

Willem Buiter (2001), then Chief Economist of CitiGroup once said,

“I expect to see a globally integrated market for fresh water within 25 to 30 years. Once the spot markets for water are integrated, futures markets and other derivative water-based financial instruments — puts, calls, swaps — both exchange-traded and OTC will follow. There will be different grades and types of fresh water, just the way we have light sweet and heavy sour crude oil today. Water as an asset class will, in my view, become eventually the single most important physical-commodity based asset class, dwarfing oil, copper, agricultural commodities and precious metals.”

The notion of trading water may not be a far off possibility with the rapid change in the climate, the ever-increasing demands from growing populations and industrial needs. According to the World Resource Institute (WRI), 33 countries will face extremely high water stress by 2040 (Maddocks et al, 2015).

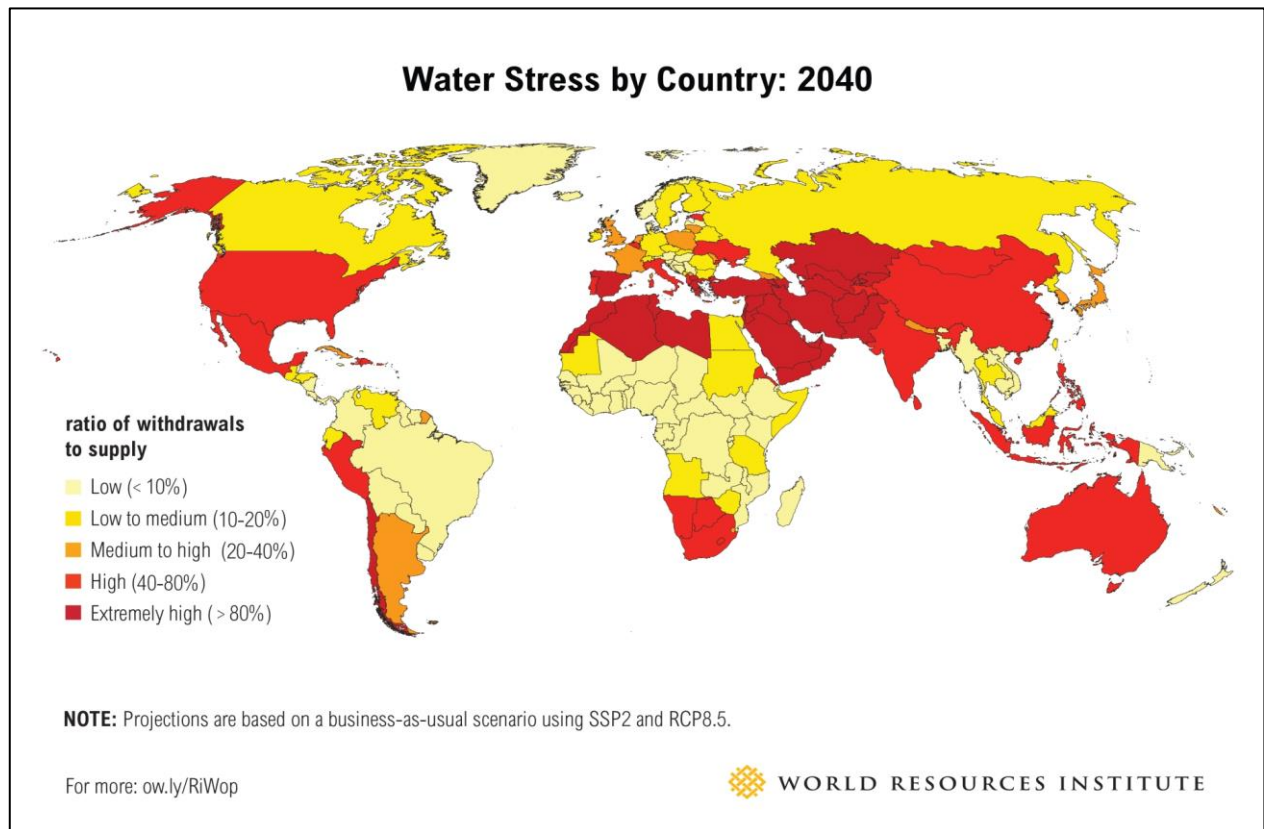


Figure 1: Forecast of Water Stress by Country in 2040 (Source: WRI)

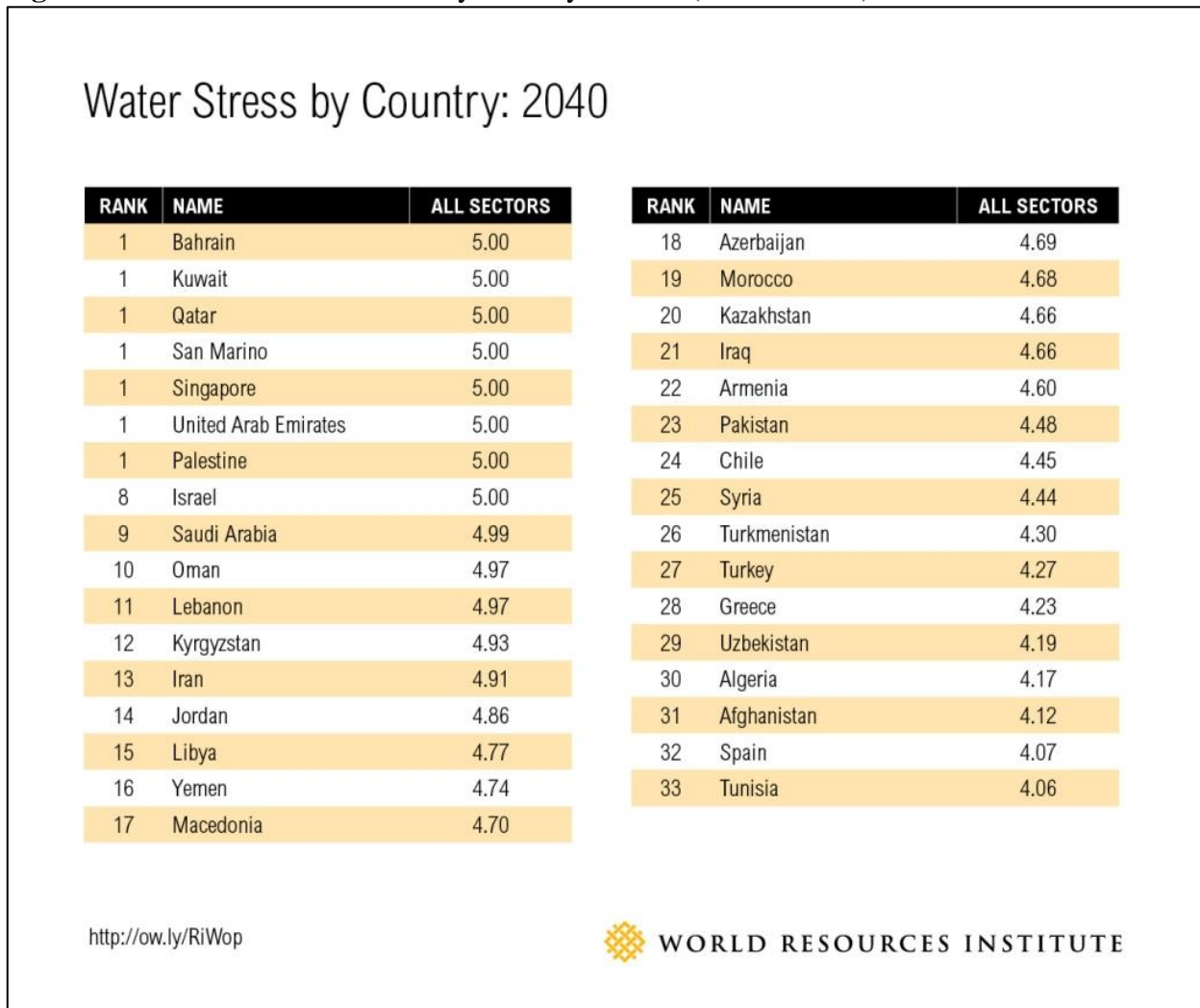


Figure 2: List of 33 most water stressed countries by 2040 (Source: WRI)

The countries, mostly Muslim countries must take action to prepare for the scarcity. Water markets are a solution and is has been successful in countries like Australia and Chile. This raises the question? Can water markets be established in Muslim countries and would it be Shariah-compliant?

1. WATER IN ISLAM

Water is a major theme in Islam, mentioned 63 times while rivers are mentioned 54 time and drinking water (sharibaa) 39 times (Naff, 2009). Even the literal meaning of Shariah, which is the path that Muslims take to achieve salvation, is “the path to water”. Water was in existence even before the creation of heavens and earth as God’s throne was on it (Quran, surah 11:7 in Abdel Haleem, 2004). God succinctly portrays the importance of water with His description of water as the building block of all living things (surah 21:30, 24:45, 21:30, 22:5). He created the rain that falls from the sky as purified water, sweet spring water, seawater as salty and bitter (surah 2:74) and mentions of water that flows from rocks (surah 2:74). He made a barrier between fresh and salt water (surah 55:19, 27:61, 25:53). The different types of water are signs of His utmost mercy towards His creations.

There are a few important underlying messages in the verses on water. One of the significant messages is that rain is a mercy and a provision (surah 2:22, 6:99, 20:53, 22:63, 27:60, 28:23) to

mankind that highlight God's existence, omnipresence and power. It is a manifestation of His signs as the Creator (*Al-Khaliq*) and the Sustainer (*Ar-Razzaq*) of life (surah 27:60, 2:164, 25:48-49). Although merciful, God made it clear that man has no control over rain and warned that He is able to remove it (surah 23:18, 15:22). Water cannot be created nor destroyed but remains on earth a fixed amount (surah 67:30, 56:68-70, 23:18). These stark warnings are an important message to move man to conserve water, which is a natural resource with no substitute. There is no guarantee that there will always be potable water for consumption and the prolonged droughts throughout the world should be an indication of the dangers of neglecting our water resources. Water sustainability and conservation must be a top priority for governments to ensure water security for their citizens. The Prophet (SAW) ensured water security for the Muslims when they first arrived in Madinah with the well of *Bir Ruma* which guaranteed water supply for Muslims. The Prophet (SAW) also advocated using water conservatively. He used only one mudd (2/3 liter) of water for ablution and one Sa' (31/2 liters) for a bath. He even admonished overuse of water during ablution. The Quran also emphasized avoidance of over-consumption and wastefulness (Quran surah 7:31,17:26, 7:85).

Since it is God who sent down the fresh water from the sky out of His mercy and man has no control over this resource, thus it is not to be monopolized and kept from the poor (Haleem, 1999). The verses (surah 42:155-156) on the people of Thamud who monopolized water at that time, provides a guide on water distribution and a basis for legal thought (A.M.A, Maktari, 1971). The Prophet (SAW) is known to have said "Muslims have common share in three (things): grass, water and fire. (Abu Dawud, Sunnan, book 017, hadith no. 3407) This hadith emphasizes the common ownership of the water (later clarified by Islamic jurists that the common ownership only relates to natural large rivers). Prophet (SAW) also mentioned "a Muslim is a brother of a Muslim. Each one of them may benefit from water and trees. (Abu Dawud, Sunan book 013, hadith no.3064) Although the common ownership of water resources was established nevertheless it is allowed for individuals to claim private ownership by applying labour to public property, on a first-to-exploit, first-to-own basis.

With private ownership come issues like hoarding and disputes. Hoarding water is considered a grave sin as the Prophet (SAW) has said "He who withholds water, God withholds from him His mercy on the Day of Resurrection" (Bukhari 1983, v.3, bk. 40: 543-544, 547) Instead of causing mischief on earth, man is given the responsibility of being the stewards (*khulafa*) of the earth and all other creations (surah 10:14-15, 2:30).

As a *Khalifa*, man is expected to interact with nature, use the resources with respect and gratitude and not in a greedy exploitative way, but through responsible, just and balanced manner (Hamed, 1993).

The verses in the Quran emphasizes that it is water that sustains life in forms of plants, animals and humans. It is a sign of God's existence and mercy towards His creations; the *dominium directum* of God upon all things in the universe. God's constant warnings implore man to think of the consequences when water becomes scarce as water is created in a fixed measure and thus must be conserved. Water is not to be monopolized, wasted or polluted and it is the responsibility of man as the steward of God to safeguard this invaluable resource. This is the gist of the Islamic view on water based on the Quran and hadith. This warrants the study of how the rest of world views water.

While the Quran clearly states that water is an invaluable resource that God bestows as a mercy to man, philosophers have been trying to define water over the ages. Thales of Miletus (624-548) who is recognized as the first philosopher and natural scientist, considered water as the basic building block of nature. Empedocles and Aristotle later modified this view and regarded water as one of the four basic elements (Dodge,1983). Plato had observed that: "only what is rare is valuable, and water, which is the best of all things...is also the cheapest" (Bowley, 1973). Two thousand years later, Adam Smith in the *Wealth of Nations* (1776) described value can have two meanings, value in use and value in exchange and pondered on the paradox of diamond and

water; one useless but highly valuable while the other useful but valueless. Water has been taken for granted and it is generally cheap thus wasted. There needs to be a paradigm shift in the way we treat water and the emphasis given in the Quran and Hadith on conserving water has to jolt Muslims into serious efforts to ensure water security.

2. CLASSIFICATION OF WATER

Modern day classification of water is derived from the ancient Romans who subdivided water resources into three categories; *res comunis omnium* (common water) which is not owned by anyone including the state; *respublicae* (public waters) belonging to a community, state or institution; and *private waters* that are privately owned, through ownership of land. In this framework, water is both a private and a public good. When water is being used for domestic use, in the industry or for irrigation purposes it is a private good. Water is a public good when it is in lakes, rivers and oceans to be enjoyed by all. Other commodities are purely private goods and have no public goods aspect, and this is differentiating aspect of water compared to other commodities in economic terms (Caponera, 1992).

Islamic jurists have also written extensively on the classification of water. Ibn Qudama categorized water as 1) flowing water in its natural state and 2) standing water contained in wells and cisterns. Others classified it as owned-water and non-owned water. ⁱAl Mawardi classified water that is taken or drawn out into three: rivers, wells and springs. ⁱⁱ Faruqui (2001) categorizes water into three types of property: public property, restricted private property, and private property. Public property is water in its natural state whereas restricted private property, such as lakes and rivers, where owners may have certain rights but also have obligations (not withholding surplus water). Private property refers to water, which is a result of investment in infrastructure, work and knowledge.

3. WHO OWNS WATER?

From the Islamic perspective, the simple answer to the question, who owns water ?- is God as the Creator of all things. Human beings are only given the right to use this resource. The fundamental principle in Islamic water law is the Right of Thirst (*haqq al- shafat*) that is the right of humans to quench thirst followed by the right for cattle and household animals to quench thirst. Next is the right of irrigation (*haqq al-shirb*) that it the right to water land, trees and plants. This law prioritized water use in order to make the most of available water, where quenching of thirst is given first priority followed by domestic use and irrigation was given third priority. There is an order of priority, and the highest priority is given to those who are suffering most from lack of water followed by those who made an effort to appropriate water like dig a well. (Wilkinson, 1990)

There are general principles of ownership of water. It is agreed by all Muslim jurists that natural flowing water in seas, rivers, lakes, streams and springs are all *mubah*. The term *mubah* implies that water is held in common by all men (*li-anna al ma asluhu ala-al-ibahah wa-l-ishtirak bain al-nas*). This is based on the hadith “that three things are common to Muslims: pasture, water and fire”. *Mubah* water is not owned by anyone and is found on *mawat* (dead) land (A.M.A Maktari, 1971). According to the Sunni and Shia traditions, both Muslims and non-Muslims have the right to quench their thirst and to water their animals (Al Mawardi, pg 313-314) from rivers, lakes and streams which are *res nullius*. Thus access to water is a right of the community. No one may legally monopolize any natural source of water- it remains legally available to others for satisfaction of basic human domestic needs. When the owner of a piece of land draws water from the river, he is not the owner of the water, even if the water is from his privately owned channel. The owner of the land has merely preferential rights to use it, because it is on his land (*ahaqqu bihi li-kawnihi fi ardihi*).

When water is appropriated by building canals or ditches on common land; the ownership of the canals and springs belongs to those who built it. They have the preferential right of use of the

water. Those who were the first to build the infrastructure have more right than those who are nearest the water source. (A.M.A Maktari, 1971).

The Islamic jurists differ in their opinion regarding the ownership and sale of water. The differences are summarized below:

Table 1: Summary of Opinions of the 4 Mazhab Regarding Ownership and Sale of Water

Mazhab	Opinion of	Opinion	Opinion based on
Shafie	Al-Shibki	Water is mubah whether it is on common land or privately-owned land. It is not permitted to acquire ownership by ihya or hiyazat (development) or by purchase of water. Thus the water in a private well or spring on a privately-owned land is not owned. This is because the water flows underground to his property.	This is based on the hadith: Three things are common to Muslims: water, pasture and fire.
	Ibn Hajar	If one possesses a mubah, he owns it. The base of ownership is based on action to acquire the right of use. Owner of well owns the water in the well whether it is dug in private land or mawat land. Thus can conclude that when water is possessed it is privately owned and the owner may sell it. Accepted that water could be traded by buying a well or a channel but the water remains mubah	Based on qiyas, like milk in the udder of a cow or an offspring of an animal.
	Ibn Hajar	If water springs from the ground (private property) of person or group, water is private property of owner but not exclusive unless it is still water. Owner can only dispose of it by sale where it is still because only then it is possible to measure the volume and consequently to dispose of the water in a valid contract of sale. Thus in order for water to be sold, the precise volume must be defined.	Based on requirements for the validity of a contract, the exact volume of water traded must be known.
	Others	Owners can sell water because it satisfies the conditions of a commodity.	
Hanbali		Water in the well and spring does not belong to the owner. The owner can make use of the water but not own it unless he creates a catchment on his land; like a pool or a pond, or digs an irrigation ditch by which he takes water from a large river. Thus if a person appropriates water, he owns what he takes.	

The water is the property of its owner. This means that the water is a flowing mineral (located) on owned lands, like pitch, oil, wax and salt. The rule is the same for plants (growing on his land), both forage and thorny plants, on a landowners's land.

Based on the view of Sayyidina Abu Bakr R.A, who said who owns the land with the water resource, owns the water.

	<p>Abu Ubaid The Prophet (SAW) forbade the selling of the water except that which can be carried. When a person appropriates water in his container, he owns what he takes and he can sell it, with no objection from legal scholars.</p>	
	<p>Ibn Qudama Water taken from a well and contained in a bundle or in ropes are owned by their possessors.</p>	
	<p>Al Bahuti Water in its natural state cannot be owned but water taken from its natural state or condition of being and placed in a container through conscious effort can be owned by the one who appropriated it, and the water thus appropriated can be sold.</p>	
<p>Maliki</p>	<p>Imam Malik ibn Anas The owner of a water resource may sell and dispose of it at will. The purpose of the sale must be known, and it cannot be sold in globo or in total. Sale of irrigation rights is allowed. Water rights are recognised, apart from the land, thus allowing the right to sell or rent water.</p>	
	<p>Ibn Qudama Ownership is with the person who owns the water resource. Although right of thirst is recognised; one needs to pay compensation for it. Owner has right to refuse water to anyone as long as it does not endanger life.</p>	
<p>Hanafi</p>	<p>Yakub ibn Ibrahim Right of thirst is given first priority. There is no distinction between public water or privately-owned water when it comes to necessity and recourse to violence is allowed in extreme need. Partners of a canal, springs, wells or water courses cannot prevent the public from using the waters of such privately owned canal for drinking purposes but the use of it for irrigation can be prevented.</p>	<p>Based on a tradition about ‘Umar b. al-Khattab who, when told about a certain tribe’s refusal to allow people passing by to drink, said” Why didn’t you raise your arms and take the water by force?</p>

Abu Yusuf The sale of of water gathered in a reservoir from the rivulets is not permissible because the object of sale is not a fixed quantity and is unknown even if a number of measures of days are mentioned. Sale of water in containers is legal because it is in the custody of the owner of the container. Sale of irrigation right is not permitted. They can be transferred from the owner of these rights to the heirs by right of succession. However, he can attach it to another piece of land without irrigation rights to enhance its value.

Yakub ibn Ibrahim Sale of water is only allowed in receptacles similar to Hanbali doctrines and any other sale of water is void.

Contem p-orary Scholars	Wahbah al- Zuhayli	Water like all other commodities can be sold and traded.	Based on qiyas, on the hadith related by al-Bukhari, that mentioned the Prophet (SAW) said that it is better for anyone to take a rope and gather a bunch of firewood (from the forest) carry it over his back and sell it (as a means of earning his living) rather than asking from others. Water is similar to firewood as both are natural resources.
--	-------------------------------	--	---

Source: (A.M.A Maktari, 1971; Caponera, ; Naffs, 2009; Norvelle, 1980; Faruqui, 2001)

The Islamic water laws have some conflicting views on the sale of water. The often repeated hadith that “Muslims hold three things in common: water, fire and pasture” gives rise to the ideology that water cannot be sold. In many Muslim countries the people expect the government to provide water for free and oppose cost recovery for water services³, which does not conserve or respect the water resource that have resulted in severe inequities. The free water policy only benefits the urban rich while the poor need to buy water at exorbitant prices in informal markets or drink contaminated water (Savenije & Zaag, 2002). Water has to be priced appropriately to include full cost recovery of delivering water. Consumers can then demand for better service of delivering clean water.

Another issue in the Islamic water laws is that water can only be sold from receptacles. According to Imam Hanifa and Imam Hanbali water can only be sold from a receptacle and Ibn Hajar from the Shafi’i school explained only still water could be sold because it would be possible to measure the volume in order to have a valid contract of sale. The main issue was to quantify the water to be sold for the contract to be valid. The receptacles hold a quantifiable amount of water thus the reasoning behind selling water in receptacles. In current times, water from rivers is diverted into intake stations at the riverbank to pump water to the dedicated

³ In April 2016, Saudi Arabia’s water minister was sacked for raising water tariffs. <http://www.thenational.ae/world/middle-east/saudi-arabias-water-minister-sacked-after-complaints-over-tariffs>

treatment plant. By measuring the pumping capacity, the water treatment plant capacity and the output from the treatment plant the raw water extracted can be quantified.⁴ This could allow the sale of water even from flowing rivers as the water extracted can be quantified for the contract of sale to be valid. To answer the research question of sale of water from the Islamic perspective, water can be sold to satisfy Right to Thirst and Right to Irrigation and not for gaining profit, speculation and hoarding which may jeopardize water security for others.

Apart from the Shariah water laws, there are customary water laws that are specific to each region. It is part of this customary water laws that informal water markets have grown. In Arab countries, there are spate irrigation systems (Algeria and Yemen) and qanats and wells. Qanats originated in Iran but they are used in many other countries where they are known as *kareez*, *foggara* and *aflaj*. A qanat consists of an underground tunnel that intersects the water table, and provides a route for infiltration from higher areas to flow out at a single point. These qanats can be found in the Middle East, North Africa, Central Asia and even Latin America. People owned the rights to water, distributed the water according to their share. This right to water is usually rented and this formed the basis of the informal water markets. The price is set by decentralized individual negotiations and auctions. (Jagganathan et. al, 2009)

This trading system has been in practice for centuries emphasizing the fact that trade of water in the Islamic world was not prohibited. However, there are some flaws that violate efficiency in terms of pricing and trade. The water is only traded within the community and excludes all outsiders. This also leads to inefficiency. The distribution system is not developed thus water is lost through evaporation, over or under use of water thus resulting in inefficiency. Those who rent their water rights are powerful and small farmers tend to mortgage their produce to obtain water hence they can be disadvantaged (Hayder & Omezzine, 1996). A formal water market can be a better alternative.

4. WATER MARKETS

Water markets allow water to be traded from lower-value uses to higher-value uses. Markets determine the price (Ward and Michelson, 2002), which is responsive to both temporary (seasonal) scarcity as well as longer-term scarcity. The “Opportunity Cost” (which reflects the value of the best alternative use of the water) is a better representation of true value of water compared to the tariff set based on common-sense. (Briscoe J., 1996). According to the economist Richard Damania, “When governments respond to water shortages by boosting efficiency and allocation even 25 percent of water to more highly-valued uses, losses decline dramatically and for some regions may even vanish. Improved water stewardship pays high economic dividends.”

Formal water markets can be found in Spain (Maass and Anderson, 1978) , Chile and more recently in Australia (Dudley, 1994). China has recently shown interest in water markets with the government’s pilot water trading activity in the Jiao River Basin (Grafton et al., 2011). The key to policy decision is the separation of land and water rights. The Australian water market in the Murray-Darling Basin is often lauded as the leading example of a successful water market. The water reforms have shifted the water allocation arrangements from the government towards a market oriented approach based on tradeable property rights. The water markets in Australia comprise of two main products : entitlement trade (also known as permanent trade), which represents a long-term right to access water, and allocation trade (or temporary trade) constituting an amount of water available in an irrigation season and subject to climatic conditions. Farmers sell their water allocations during drought and revert to dryland farming. Income from the water transfers offset reduced income. It has been estimated that water transfers along the Murray-Darling River basin 2,500 kilometers led to a significant increase in farm incomes. The increase in income was US\$10 million comprising 437 transfers of about 120,000 mega- liters in 1990-

⁴ Hairi Basri, Senior Manager of Ranhill Utilities, personal communication (4 May , 2016)

1991 (Cruse et al, 2004). Market-based tradable permits, i.e., transferring of water rights, have assumed importance in Australia and are being widely adopted in different states.

4.1 Water Market in Malaysia

The idea of having a water market in Malaysia may not seem necessary in water-rich Malaysia but its proximity to a water scarce country i.e Singapore deems it a possibility. The Islamic fundamental principle of Right of Thirst advocates trading of water with Singapore in order to provide drinking water to its population. The State of Johor and the City Council of Singapore signed two long-term Water Agreements. The first Water Agreement was signed in 1961 and expired in August 2011. This agreement allowed the Singapore to withdraw an unlimited amount of water from the Tebrau and Skudai Rivers. Johor was to receive 12 percent of the water extracted that was treated. When the agreement expired, the water treatment plants in Gunung Pulai and Skudai as well as the pump houses in Pontian and Tebrau which was operated by Singapore was handed over to the Johor state government.

The second Water Agreement was signed in 1962 and will expire in 2061. Singapore is allowed to extract 250 million gallons per day and in return Johor will receive 2 percent of the water imported in treated form. When the agreement expires in 2061, Singapore will hand over the Johor River waterworks to the Johor state government (T.Koh et al., 2006).

The problem arises when Johor is faced with seasons of water scarcity which has happened in 2016 when the Linggiu dam dried up. Despite not having enough water for its own citizens, Johor has to uphold its agreement and provide 250 million gallons to Singapore everyday. It is in this situation a water market would be a better alternative as water is not sold for a fixed price rather its opportunity cost that reflects its true value. This would allow Johor to relook into the apportionment of water to its different sectors and water may well become an asset class that it can trade. Of course Singapore has taken measures to be self-sustainable water-wise by 2061 when the Water Agreement expires, by recycling its waste-water and increasing the efficiency of water use. Nonetheless, to have a water market would ensure water is traded at the true value.

Water market can also exist between states in Malaysia. Water-poor states like Penang and Selangor receive water from Kedah, Perak and Pahang. Increased scarcity should force the states exporting water to review the price and volume of water extracted. For example, there is a tussle between farmers in Kedah and the water utility company in Penang who want more water from the Sungai Muda River in Kedah (Afandi, 2016). In this case, from Islamic point of view the Right of Thirst is to be given priority over Right of Irrigation. A water market can allow the farmers to have additional income by selling their water rights to the Penang water utility, Perbadanan Bekalan Air Pulau Pinang, (PBAPP). Penang is also negotiating to acquire water from the state of Perak. A water market with more varying price according to scarcity, would be more appealing to Perak. Selangor the biggest consumer of water extracts water from the Pahang river to its expanding demands. A water market will increase the price of water based on demand. The price increase would result in better efficiency in water usage.

4.2 Water Market in Turkey

The idea of transferring water to other countries that experience water scarcity dates back to 1986 in Turkey. It was the brainchild of the then Turkish Prime Minister Torgut Ozal. The proposed “Water for Peace” project was to provide freshwater to Israel and other Arab countries through pipelines from the southern rivers in Turkey. Although the project did not fall through due to political reasons as well high transaction costs, there is a success story. In 2015, an undersea pipeline that is 80 kilometer long at the depth of 250 meters in the Mediterranean Sea, transported 75 million cubic meters of water annually to Cyprus, which suffers from severe water shortages. Although the nature of this water transfer is not as a trade, but Turkey is ready

infrastructure-wise to establish a formal water market (Bryant, 2015).

There are many advantages of a water market, like allocating it to higher value uses, to maximize welfare, reduce consumptive use and wastage. With increased urban populations, reallocating water from lower valued irrigation to municipal or industrial uses with a higher value makes better economic sense. Water trading also contributes to productive efficiency by incentivizing water saving technologies since any conserved water can be sold. (Doherty et al, 2012).

However, there are valid concerns regarding water markets and it is some of the reasons for the non-acceptance of the original proposed “Water for Peace” project. Water equates to power, and total reliance on another country for water brings fear of the emergence of ‘water barons’ who can control the resource and sell back at a prohibitive expensive price. A free market approach also could lead to speculation, in which people with no practical use for water rights hoard them to drive up the price, leaving less water available for others who actually have a need for it. Other barriers include high infrastructure costs to move water long distances and high transaction costs. The transaction costs include the cost of identifying opportunities for transferring water and the cost of monitoring externalities (Rosegrant, 1994).

5. CONCLUSION

With increased water scarcity and climate changes it would be inevitable to transfer water from regions with more water to more dry lands, reallocating water to higher value uses, thus both informal and formal water markets could become more common. Unregulated informal water markets could lead to unsustainable practices. Thus a formal water market that practices good water management for a sustainable future is important. This paper explored the Syariah perspective of water markets and found that selling water in order to satisfy the Right of Thirst and Right of Irrigation is allowed. In order to have an efficient and orderly water market, proper water ownership and rights must be defined. Water rights must be unbundled from land rights and this is allowed in Islam, in fact Islamic water laws allows for ownership of water rights. The successful water market model in Australia can be emulated in Muslim countries that are facing severe water scarcity problems.

REFERENCE

- Abu Yusuf (1981). *Kitab al-Kharaj*. Muhammad Ibrahim al-Banna (Ed.). Cairo: Dar al Itisam.
- Afandi, A.(2016). Penang suspends irrigation in face of water shortage. Retrieved on April 21 2016 from <http://www.themalaymailonline.com/malaysia/article/penang-suspends-irrigation-in-face-of-water-shortage#LDgyLqAq11sUaLvt.97>.
- A.M.A. Maktari.(1974). *Water Rights and Irrigation Practices in Lahj: A Study of the Application of Customary and Shari'ah Law in Soutwest Arabia* (Cambridge:Cambridge University Press, 1971), Chap 4.
- Abu al-Hassan al-Mawardi.(2009). *Al-Ahkam As Sultaniyyah*, (Dr. Asadullah Yate, Trans.) The Laws of Islamic Governance, London:Ta Ha
- Ben Adam, I. Y. (1967). *Kitab al-Kharaj*. In A. Ben Shemesh (Ed. & Trans.), *Taxation in Islam: Yahya Ben Adam's Kitab al-Kharaj*. Leiden: E.J. Brill.
- Briscoe, J, 1996. Water as an economic good: the idea and what it means in practice. Paper presented at the World Congress of the International Commission on Irrigation and Drainage, September, Cairo.
- Bryant, R. (2015). Cyprus ‘peace water’ project: how it could affect Greek-Turkish relations on the island. Retrieved on 10 October 2017 from

- <http://blogs.lse.ac.uk/euoppblog/2015/10/28/how-turkeys-peace-water-project-could-affect-relations-between-greek-and-turkish-cypriots/>
- Caponera, D. A. *Water Laws in Moslem Countries*. Irrigation and Drainage Paper 20/1. Rome: Food and Agriculture Organization, 1973.
- Caponera, D., 1992. *Principles of water law and administration*. A.A. Balkema, Rotterdam, The Netherlands.
- Cruse, L., P. Pagan, and B. Dollery (2004), Water markets as a vehicle for reforming water resource allocation in the Murray-Darling Basin of Australia, *Water Resour. Res.*, 40, W08S05,
- Dudley, N. (1994). An innovative institutional arrangement with potential for improving the management of international water resources. In *Water and Peace in the Middle East*. Eds J Issac and H Shuval. pp 469–480. Elsevier, Amsterdam, The Netherlands.
- Grafton, R.Q. and Q. Jiang (2011) Economic effects of water recovery on irrigated agriculture in the Murray-Darling Basin *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics* 55: 487-499.
- Haleem, Muhammad Abdel.(1999). *Understanding Quran: Themes and Style* by Abdel Haleem.”, I.B. Tauris London. New York.
- Hamed, Safei El-Deen, 1993. “Seeing the Environment through Islamic Eyes: Application of Shariah to Natural Resources Planning and Management.” *Journal of Agricultural and Environmental Ethics* 6.2
- Hayder A. Abdel Rahman & Abdallah Omezzine (1996) *Aflaj Water Resources Management: Tradable Water Rights to Improve Irrigation Productivity in Oman*, *Water International*, 21:2, 70-75, DOI: 10.1080/02508069608686492
- Hubert Savenije and Pieter van der Zaag. (2002). *Water as an Economic Good and Demand Management Paradigms with Pitfalls* *International Water Resources Association Water International*, Volume 27, Number 1, Pages 98–104.
- Jagannathan, N. Vijay; Mohamed, Ahmed Shawky; Kremer, Alexander,(2009). *Water in the Arab world : management perspectives and innovations*. WashingtonDC:WorldBank.
- Naff, T., 2009. Islamic Law and the Politics of Water, in Dellapenna, J. W. and Gupta, J., eds., *The Evolution of the Law and Politics of Water*. Springer, Berlin, Germany, 37-52.
- Maass, A. and R. Anderson. 1978. *...And the desert shall rejoice. Conflict, growth and justice in arid environments*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Naff, T. A., & Dellapenna, J. W. (2002). Can there be confluence? A comparative consideration of Western and Islamic fresh water law. *Water Policy*, 4, 465–489.
- Norvelle, M. E. (1980). *Water use and ownership according to the texts of Hanbali Fiqh*. M.A. thesis, McGill University, Montreal, Canada.
- Rosegrant, H. & Binswanger, P. (1994). Markets in Tradable Water Rights: Potential for Efficiency Gains in Developing Country Water Resource Allocation *The World Bank*, Washington DC, U.S.A. *World Development*, Vol. 22, No. 11, pp. 1613-1625.

The Qur'an (2005). (Trans. by M.A.S. Abdel Haleem), Oxford UP.

Ward, F.A., and A. Michelsen. (2002). "The Economic Value of Water in Agriculture: Concepts and Policy Applications." *Water Policy* 4(2002):423-446.

Water agreements. (2006). In T. Koh, et al. (Eds.). *Singapore: The encyclopedia*. Singapore: Editions Didier Millet; National Heritage Board, p. 585. (Call no.: RSING 959.57003 SIN-[HIS]); Devan, J. (2003, February 4). Resource traded for over 70 years. *The Straits Times*, p. 6. Retrieved from NewspaperSG.

Water transfers in the west, Projects, trends, and Leading Practices in VoLuntary Water trading , Western Governors Association, December 2012

Wilkinson, J. C. (1990). Muslim land and water law. *Journal of Islamic Studies*, 1, 54–72.

CHALLENGES PREVENTING ISLAMIC FINANCE FROM REACHING ITS POTENTIAL

Dr. Rima Bizri

Rafik Hariri University, College of Business Administration
bizfirm@rhu.edu.lb

Mr. Ihab El Bizri

Commercial Bank, Qatar
bizrihab@gmail.com

For over three decades, Islamic finance (IF) has been witnessing unprecedented growth rates, overshadowing its conventional counterparts. Many studies have projected phenomenal development and growth in the economies which host IF, however, reality has consistently fallen short of those expectations, and the developmental impact of this sector has been minimal. Consequently, scholars have tried to investigate the factors that have prevented IF from reaching its potential and playing its intended role. This paper seeks to explore the challenges facing the Islamic finance industry today and preventing it from reaching its global potential in terms of market share and impact. The authors use the qualitative approach through a set of interviews conducted in two nations, Qatar and Lebanon, similar in many aspects like square-meter area, Moslem majority, market economy, capital investment as % of GDP, banking sector overhead cost etc., yet on the other hand having severely incompatible IF presence, growth, and market share (holding constant the oil & gas sector). The comparative analysis yields interesting results in terms of the nature of the IF product-offering and its compatibility with psycho-sociological expectations of banking customers, as seen from the perspectives of Islamic bank officers in each nation. This study fills a gap in the literature in that it offers a comparative assessment of the status of the Islamic finance industry in Qatar and Lebanon, the challenges it faces in each country, and recommendations that may help it achieve its desired potential.

Keywords: Islamic finance, potential, marketshare, challenges

INTRODUCTION

The Islamic finance paradigm is not a new one in the world of finance. In fact, Islamic financing schemes have been used since the early ages of Islamic civilization. It was only over the past few decades that the Islamic banking industry took the institutional form it has today, and began to interest non-Moslem nations like the U.K., France, Germany, and Russia (Iqbal, 2016). Over the years, demand for Islamic banking witnessed remarkable worldwide growth, drawing attention to the potential of this industry, with Bahrain, Qatar, Indonesia, Saudi Arabia, Malaysia, United Arab Emirates, Turkey, Kuwait and Pakistan accounting for 93% of industry assets by 2014, according to the World Islamic Banking Competitiveness Report 2016, published by Ernst & Young in 2016. These countries, and their Islamic financial institutions, are referred to as the nine core markets that constitute the “growth engine” of the industry (EY, 2016).

Unfortunately, other Moslem countries which are Non-GCC member nations have a relatively weak Islamic banking & finance sector. Though Non-GCC nations like Egypt, Jordan, and Lebanon have predominantly Moslem populations that desire “halal” financing for growth and development, the Islamic banking & finance sector in those nations is almost negligible relative to the conventional banking sector.

This study aims to explore the challenges facing the growth of Islamic finance in Non-GCC nations by conducting a comparative study in two countries: Qatar and Lebanon, Qatar being a leader in the Islamic banking & finance growth and Lebanon being a laggard in this arena. What is unique about this study is that it addresses this issue from the perspective of Islamic bank management rather than bank customers or staff (Bashir, Sajid & Iqbal, 2011; Raza et al., 2012), thus conveying the informed opinions of Islamic bank executives. The results of this study will shed light on the major barriers challenging the growth of Islamic banking and finance in Non-GCC nations.

1. LITERATURE REVIEW

The emergence of Islamic banking and finance as an important field of research has triggered important studies on numerous finance applications in Islamic finance like Microfinance (Santoso and Ahmad, 2016; Usman and Tasmin, 2016; Wijaya et al., 2016) and Corporate Finance (Bacha, Mirakhor & Askari, 2015; Boularhmane & Souissi, 2016), Crowdfunding (Alonso, 2015), Entrepreneurship (Asutay & Marzban, 2015), SME financing (Shaban, Duygun & Fry, 2016), and public policy (Askari & Mirakhor, 2014), etc.

Numerous studies have been conducted with the purpose of identifying ways to expand the Islamic finance industry and widen the scope and scale of its operations (Wilson, 2013; Adeel et al., 2015), and to identify barriers which may stand in the way of the industry’s expansion (Butt et al., 2011).

This research is informed by the rich literature, particularly studies conducted by international and regional bodies which gauge the performance of Islamic banking in countries around the world. Results of those studies have consistently found that there are 9 countries in which Islamic banking and finance seems to thrive and grow more strongly relative to others (EY, 2016). In this EY report, it is indicated that the “GCC region has accelerated its growth by achieving a year over year growth of c. 18%, driving the overall compound annual growth rate to 16.1% (2010–14)” (EY, 2016, p.11). Participation banking was found to be 51% of the national banking system in KSA, 45% in Kuwait, 29% in Bahrain, and 26% in Qatar. Interestingly, KSA ranked first in market share growth rate at 2.4% in 2014, followed by each of Kuwait and Qatar

at 2.2% in 2014. In terms of Islamic asset growth, Qatar achieved a 20% growth rate, the highest among the nine “growth engine” nations, making a remarkable comeback in 2014. In fact, Qatar enjoys strong economic growth (3.4% in 2016) combined with free education and advanced and extensive welfare level (Erdogan and Gedikli, 2017).

In comparison, Lebanon’s growth rate is somewhat fluctuating (1% in 2016) as it rests under the burden of a heavy public debt of \$72 billion in 2016, reaching a debt-to-GDP ratio of 139%. Lebanon’s banking system however, is one of the country’s highly successful sectors as it operates under the close supervision of the Central Bank of Lebanon, which is careful to issue the needed regulation that ensures transparency and good governance. In Lebanon, out of \$160 billion in banking assets, Islamic banking assets amount to only \$1 billion, or 0.625%. This is somewhat surprising since the majority of the Lebanese population are Moslems.

However, even Moslems seem to prefer patronizing conventional banks. In a study which surveyed Lebanese bank customers’ perceptions of Islamic banking, it was found that the bank patronizing decision was subject to several factors including trust in Islamic banks and their true compliance with Sharia, customers’ familiarity with Islamic modes of finance, cost of financing and other transactions, accessibility of Islamic banks, and the quality of service offered by those banks (Bizri, 2014). To increase IB market share in Lebanon and other non-GCC MENA countries, Bizri (2014) suggested changing the targeted market segment to reach the excluded segments which had little access to finance. In a similar vein, a previous study by the IFC, studied Islamic banking in the MENA region and suggested several strategic initiatives for the Lebanese market: to rationalize borrowing requirements, provide simple loan approval process, facilitate knowledge transfer to customers, extend branch network, and increase non-borrowing products and services (IFC, 2014).

The question today is why does Islamic banking flourish in some MENA nations and wane in others? What are the factors that play a positive role in the rising growth of Islamic banking in countries like Qatar, and a negative role in countries like Lebanon? The argument that the market share of Islamic banking is growing in Qatar because it is an oil producing country does not hold. Qatar, like Lebanon, has a dual banking system where conventional and Islamic banks coexist, and the fact that Islamic bank assets are growing at a faster rate in Qatar than in non-oil-producing MENA countries leads us to believe that there are specific factors behind this growth. The aim of this paper is to identify those factors and make recommendations on how to use them in expanding the market share of Islamic banking in non-GCC MENA nations.

2. METHODOLOGY

The research approach chosen for this study was qualitative research using multiple case study analysis. Semi-structured interviews were conducted with veteran Islamic bank executives representing the Islamic banks in Qatar and in Lebanon. The sample in Qatar included executives of the four major Islamic banks, while the sample in Lebanon included executives of two banks. The two other Islamic banks that operate in Lebanon refused to partake in the study, so the sample in Lebanon was limited to two Islamic banks only (50% of the number of banks). The interviewers asked the questions in Table 1 below, and asked additional questions to clarify certain points as needed.

The multiple case study approach was chosen because it has been recommended as a useful method for exploring the “why” and “how” behind a process or event (Yin, 2013). It is also useful for depicting multiple data points that support a certain idea or concept. Eisenhardt (1989) recommended a sample size of 4-10 cases or until the researcher reaches a point of data

saturation, where no more new information could be obtained from extra cases. In this study, a sample size of 6 was determined to be a sufficiently representative sample of Islamic banks in the two countries. The data were transcribed and analyzed as recommended by (Taylor-Powell and Renner 2003). The authors used data coding and thematic categorization that helped them discern patterns used to explain the research questions under study. In some cases, the authors resorted to rechecking where the IB executives were contacted post-interview to check a concept or confirm a statement.

Table 1: Questions of the Semi-structured interviews

Interview Questions
1. In your opinion, what are some reasons that clients seek financing from an Islamic Bank? (Deep religious commitment, trendy, social pressure, less expensive...)
2. Are clients aware of all Islamic finance tools like Musharakah, Mudarabah, Ijarah, Istisna'a, Salam, and Murabahah? (مشاركة، مضاربة، إجارة، إستصناع، سلم، مرابحة...)
3. Do clients come to the bank seeking a specific kind of Islamic financing tool? Or they just want financing and you suggest the appropriate tool for them?
4. In your opinion, would clients (individuals and firms) benefit from Musharakah, Mudarabah, Ijarah, Istisna'a or do you think that Murabahah is enough to meet all their financing needs?
5. In your opinion, why don't banks offer various types of finance? (Is it because of the risk involved)?
6. Why is Murabahah a less risky tool for banks?
7. In your opinion, are banks offering financing tools that their clients need or that banks prefer?
8. Would clients be willing to incur extra cost of finance to secure Sharia-compliant finance?
9. In your opinion, why do some Moslems prefer conventional banks?
10. In your opinion, do clients have trust in Islamic finance tools and institutions?
11. What advice would you give Islamic banks in order to increase their market share? What should they do differently?
12. In your opinion, should Islamic banks have a character of their own, or should they adopt an approach that is similar to conventional banking? Why?

3. FINDINGS & DISCUSSION

3.1 Fading Character of Islamic Banks

The distinctive appeal of Islamic banks in both Qatar and Lebanon is the general perception of compliance with Sharia-law. However, the data from the selected cases in both countries (Table 2) showed agreement among the cases that Islamic banks were gradually losing their distinctive appeal. The interviewed bank executives seemed to agree that Islamic banks should have a character of their own; a character which defines the purpose of their existence: to provide halal financing to those who need it, and in so doing, lead to economic and social development. There was a general agreement among IB executives – more in Lebanon than in Qatar – that the general perception about Islamic banks reflected an increasing conviction that IBs were imitating conventional banks in most of the financing tools, rates, and requirements, thereby increasing doubts about IBs' compliance with Sharia despite the “halal” label. Therefore, to the general

public, the Islamic nature of IBs is questioned. Because of this, that there seems to be a growing issue of distrust regarding Islamic banks and their products, which represents a significant barrier against IB growth in market share. This is supported by previous studies which suggested that a customer-bank relationship that was once characterized by trust (Askari et al., 2009) is increasingly witnessing a decline in the level of trust and confidence in the degree of Sharia compliance (Bizri, 2014) more in Lebanon than in Qatar, possibly due to Qatari customers' trust in Sharia Supervisory Boards of Qatari Banks. Lebanese customers are rarely aware of the existence of these boards, let alone the role they play in ensuring compliance, which may explain the declining level of trust in the character of IBs.

3.2 Emerging Character of Bank Customers

The interviewed bank executives seemed to agree that the Islamic bank customer profile today is different from that of a decade ago. They described today's customers as more demanding and more skeptical. Though the previous finding identified a lack of knowledge of Islamic Sharia tenets for the vast majority of bank customers, those who *are* knowledgeable are more demanding of evidence of compliance. Customers, existing and potential, have become more skeptical about IB products and are asking questions like: "What makes this instrument "halal", and "how is this instrument different from that offered in a conventional bank"? If those customers perceive Islamic banks as a poor imitation of conventional banks, the distinctive feature is lost, thus making it ever more difficult for IBs to compete. The key factor here is the discerning power of the customer. "When the customer does not perceive distinctive features among IBs and conventional banks, that customer is lost. IBs must be able to address customer skepticism by providing accurate and knowledgeable answers, hence the need for quality training programs for IB employees," said a bank executive in Lebanon.

Concerning services, customers today have become more demanding. They request services like e-banking, conveniently located ATMs, speed in performing transactions and in approving financing agreements. Customers today request a high service quality that resembles that of conventional banks, which has traditionally scored better on service quality than IBs. In Lebanon for example, Islamic banks have only a few branches, and are rather slow to approve simple agreements such as car financing.

Therefore, it may be concluded from the interview data that Islamic bank customers of today are more skeptical about IB products, more demanding and difficult to please, and require a workforce that could effectively respond to their queries and doubts.

3.3 Lack of Promotional Strategy

The data also showed that there is a severe deficiency in promotion for IBs in both countries, though less in Qatar than in Lebanon. Islamic banks do not have a promotional strategy that promotes them as distinct sources of finance which offer "halal" financing tools, something which most devout Moslems desire. In Lebanon for example, one rarely sees a TV commercial that advertises Islamic banks, whereas conventional banks run TV ads all the time.

However, IB executives in both countries identified another kind of deficiency: lack of customer awareness of the tenets of Islamic commercial law (*Fiqh Al Muamalat*). Even devout Moslems are not fully aware of the do's and don'ts of commercial and financing activities, and their understanding of Sharia regarding transactions is minimal. So they patronize conventional banks not because they are convinced that they are better, but because most of them do not know the prohibitions of Sharia regarding interest, risk, and gharar; and if they do know, they are not

convinced that they are really “haram”. This scenario was mostly described by bank executives in Lebanon, where awareness of Sharia-law is sometimes less than basic, and religious commitment is often less than strong. This is supported by previous research which suggests that religious consciousness is lower in Lebanon (IFC, 2014) than in other Arab countries.

To make things worse, the majority of Lebanese bank customers are highly skeptical of IBs’ Sharia compliance and would feel safer with conventional banks which have a strong reputation and a long history serving the Lebanese market. They have no reason to patronize Islamic banks especially when the latter’s only distinctive feature is shaky in the eyes of those customers. In fact, the IB executives interviewed in Lebanon admitted that the IB paradigm did not meet with much acceptance in the Lebanese market.

Therefore, IB executives believe that IBs need to conduct awareness campaigns (more in Lebanon than in Qatar) that explain the tenets of Sharia regarding “halal” commercial transactions, thereby creating a *need* for potential customers that only Islamic banks could fulfill. This is supported by a recent study by Bizri (2014) which suggested that Islamic banks had a vested interest in educating clients, existing and potential, about the various Islamic banking products and services and modes of financing.

3.4 Industry Pressure

The interview data showed that, in both countries, Qatar and Lebanon, the industry places heavy pressure on financial institutions to multiply the profitability of the sector. Islamic banks find themselves caught up in a race for higher profitability – a race without a FINISH line. IBs compete not only by offering financing at the lowest cost, but also by offering the latest “halal” credit card, “halal” university tuition loan, and “halal” pension plan. On the macro-level, Islamic Repos have been introduced to help IBs better manage their liquidity, and meet the requirements of Basel III standards. However, the industry seems to disregard the fact that the so-called limitations of Islamic finance regarding liquidity may well be one of its distinct advantages. Maneuvering around this so-called limitation would allow the asset owner to lend the securities in exchange for a return, without participating in any real, productive activity, which is why Repos are still controversial. “Islamic products of this nature bear so much resemblance to their conventional counterparts, to the extent that the public has serious doubts about their Sharia-compliance,” said one IB executive. “If the financial product is broken down into steps or parts, those parts may indeed be Sharia-compliant, but as a whole, people see it as a clear subterfuge around Sharia tenets.” According to Malik et al. (2011), the market has recently seen some Islamic structured products which artificially incorporate more than one Shariah-compliant mechanism into one single “Islamic” product for the purpose of replicating the economic effect of a conventionally structured product, raising red flags in the process.

Therefore, the data in this study point the finger at industry pressures (more in Qatar than in Lebanon) which push IBs in the direction of offering financial products and tools which may not be genuinely Sharia-compliant (Figure 1). These findings have much support in the literature and should draw the attention of regulators not only in Lebanon and Qatar but also in various regions around the world (Hayat, Den Butter & Kock, 2013; Beck, Demirgüç-Kunt & Merrouche, 2013).

3.5 Restrictive Regulation

According to IB executives in Lebanon, restrictive central bank regulations prevent IBs operating in Lebanon from offering a variety of Profit-Loss-Sharing instruments to their customers (Figure 2). Banks in Lebanon are not allowed to enter into PLS financing schemes

which would expose the IBs to high risk for long term durations. The rationale is that if an IB has investments in multiple PLS contracts, it is exposed to all kinds of risk: market, credit, operational, and regulatory risk, whereas if the IB's activities are limited to Trade finance contracts, the exposure is limited to credit risk, just like any other conventional bank. According to IB executives in Lebanon, though the restrictive regulation plays a role in limiting risk exposure, it has a major negative impact on the ability of IBs to better serve their clients through a variety of Islamic financing instruments. This may suggest that if the Lebanese Central Bank relaxes its restrictive regulations on the Islamic Banking industry, then this would invariably augment IBs' ability to offer various financing products including PLS modes of finance.

However, this explanation does not hold in countries where there is no such regulatory restriction, yet PLS agreements are remarkably limited in number and impact, whether economic or social. For example, bank regulation in Qatar is not restrictive but rather supportive of IBs' PLS modes of finance; however, the most common financing mode in Qatar is, by far, still Murabahah/Musawamah. This raises doubts about the industry's genuine willingness to use PLS modes of financing.

3.6 Heightened Expectations of Economic & Social Development

The IB executives in both Lebanon and Qatar identified *economic and social development* as an expected ultimate outcome of Islamic banking and finance such that the deeper the penetration of Islamic banks in the market, the more the expected economic growth and development which in turn is supposed to lead to L.T. social development. The rationale is that as IBs enter into PLS partnerships with SMEs, entrepreneurs, and the government, more output is produced, unemployment is reduced and the standard of living improves. Therefore, customers today have heightened expectations of IBs in their communities, and those IBs face the serious challenge of living up to those expectations.

Until now, customers perceive little improvement in economic and social development as a result of the Islamic finance paradigm, and believe that their expectations have not been met. IB executives conveyed the general impression that customers' expectations are not taken seriously by IBs, and that more often than not, they are completely ignored.

"More emphasis is being placed on the industry, than on what the industry can do for society at large. When financial engineers claim that they are devising products that could benefit the industry, what they really mean is designing products that could benefit the banks and financial institutions, not society," said one IB executive.

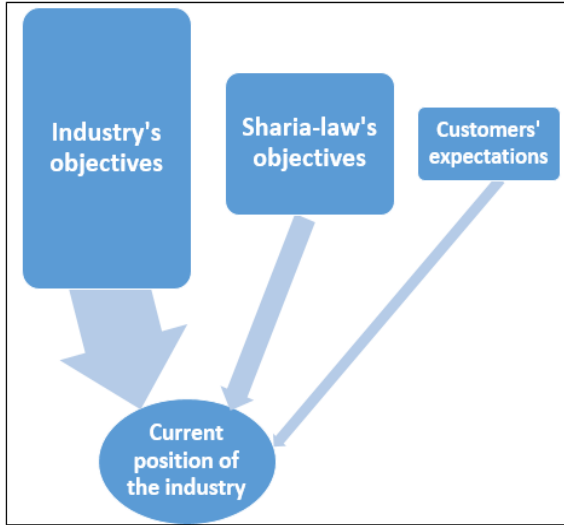


Figure 1: Factors affecting the current position of the industry in Qatar

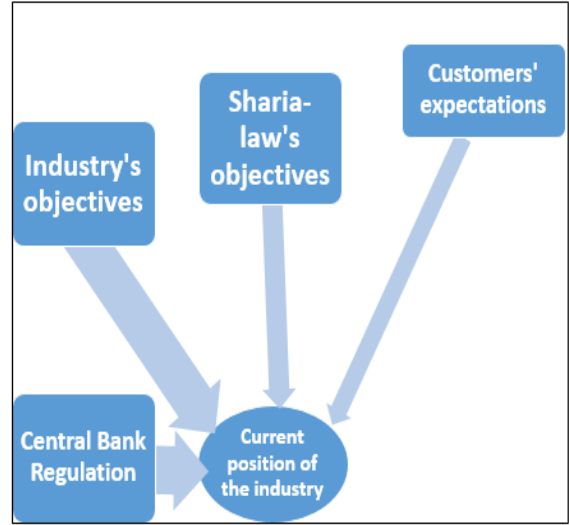


Figure 2: Factors affecting the current position of the industry in Lebanon

4. CONCLUSION & RECOMMENDATIONS

The findings of this study suggest that the Islamic Banking and Finance industry needs to reflect on its current position vis-à-vis four things: its objectives, the objectives of Sharia-law, Central Bank regulation, and customers' expectations. Our findings show that the industry is currently perceived to have the objective of serving itself rather than the customers; and its own objectives rather than those of Sharia, thereby contributing to the fading away of the character of Islamic Banking & Finance in the eyes of the public. In other words, the data suggest that the factor which plays the most significant role in shaping the industry in Qatar is the industry itself (Figure 1). On the other hand, data from Lebanon suggest that the factor that plays the most important role in shaping the industry is central bank regulation (Figure 2), though data analysis suggests that even if bank regulation is supportive of PLS modes of finance, IBs would likely not offer them due to their unwillingness to assume the risk associated with those modes. Therefore, even though IBs in Lebanon explicitly state that restrictive regulation is the main barrier preventing IB expansion in the country, our data analysis suggests that it is industry forces that determine the status and direction of Islamic banks in the region.

Furthermore, in an important study, Blackwell et al. (2001), emphasized the importance of awareness of the offered product for it to become one of the purchasing choices. The authors explained that the offered product or service needs to enter the "awareness set" before it enters into the "consideration set" for it to be considered as a potentially possible purchase. The same principle applies in the choice of banking institutions. Awareness plays a highly significant role in entering IBs into potential customers' consideration set, before they actually decide to patronize the IB, hence the importance of a marketing strategy that emphasizes awareness.

This study confirmed that customers seek and are willing to pay for Islamic financial products that are genuinely Sharia-compliant, but not for imitations of conventional products with a "halal" label. However, the industry does not seem to heed customers' expectations. There seems to be an industry preference for avoidance of risk at the expense of "genuine" Sharia-compliance.

By the same token, our findings show that the factor that influences the industry least in both countries seems to be customers' expectations. Rather than being the most important driver in shaping the industry, customers' expectations seem to be the least important driver, as perceived by IB executives. So instead of being an industry driven by customer needs and their satisfaction, it is driven by industry objectives, which constitutes a barrier to market share growth in the long term.

Finally, IB executives suggest that the industry gets so entangled with the details of justifying and legalizing what is clearly a maneuver around the simplest rules of Islamic finance. Studies and working papers are drafted to explain the multiple new steps needed to push a newly devised tool into compliance. These efforts could be more usefully employed in the supervising and monitoring of various productive PLS agreements which could ultimately result in real output, leading to increased economic and social development. Islamic financial institutions must have the will to undertake real risk. They must abandon the tendency to keep coming up with instruments that serve the purpose of conventional banking under the Islamic label. In fact, there is an enormous and increasing number of studies that empirically conclude that customers' perceptions of the industry are not positive, and that the general impression is that it is an imitation of its conventional counterpart. To the disappointment of many, these conclusions are consistently ignored and the industry

keeps moving in the undesired direction, disregarding all academic and practical proof that it is going against the desires of the vast majority of Moslem customers. The industry leaders must understand that doing so would only fade away the distinctive character of IBs, reduce the level of trust in them, and ultimately drive customers away. Islamic finance and banking has much potential that could only be tapped if the industry takes the road less traveled, with the objective of achieving economic and social development which goes hand in hand with long term profitability.

Table 2: Summary of data and coding

Question	Islamic Banks in Qatar				Islamic Banks in Lebanon	
	Q1	Q2	Q3	Q4	L1	L2
1. In your opinion, what are some reasons that clients seek financing from an Islamic Bank?	Halal	Halal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ al Hal ▪ e Saf 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Halal ▪ Less expensive 	Halal	Halal Less costly
2. Are clients aware of all Islamic finance tools like Musharakah, Mudarabah, Ijarah, Istisna'a, Salam, and Murabahah?	No they are not.	Yes some clients are.	No they are not.	No	No.	No.
3. Do clients come to the bank seeking a specific kind of Islamic financing tool? Or they just want financing and you suggest the appropriate tool for them?	Clients don't know/care. They just want financing. Bank suggests.	Clients don't know/care. They just want financing. Bank suggests.	All transactions are Murabaha. Only mortgage transactions are Ijara. So customers don't have a choice.	Clients don't know/care. They just want financing. Bank suggests.	Clients don't know/care. They just want financing. Bank suggests.	Bank suggests what's best for the client.
4. In your opinion, would clients (individuals and firms) benefit from Musharakah, Mudarabah, Ijarah, Istisna'a or do you think that Murabaha is enough to meet	Murabaha is not enough for financing all clients' needs. They could benefit from other tools.	Murabaha is easier to process and meets their needs.	Murabaha is enough.	No answer.	Murabaha contracts have been designed in a way that meets all customers' personal and business	Clients would certainly benefit from various financing tools but the bank regulations do

all their financing needs?					needs.	not permit.
5. In your opinion, why don't banks offer various types of finance? (Is it because of the risk involved)?	Lack of documentation procedures for other tools. Murabaha is simpler. Bank executives have conventional-bank mentality; don't care about developmental impact.	Lack of documentation procedures for other tools. Murabaha is a simple transaction.	Lack of documentation procedures for other tools. Murabaha is a simple transaction.	Various types are offered.	Yes.	Risk is one reason; bank regulation is another reason.
6. Is Murabaha a less risky tool for banks?	Murabaha is less risky than PLS Musharakah or Mudarabah.	Murabaha is less risky especially in short term.	Murabaha is less risky especially in short term.	No answer.	Less risky than PLS modes.	It is less risky than PLS modes of finance.
7. In your opinion, are banks offering financing tools that their clients need or that banks prefer?	Bank offers the tool it prefers.	Bank offers the tool it prefers.	Bank offers the tool it prefers.	What the client needs not what he prefers.	That clients need, but anyway the financing tools are limited to Murabaha and Musawamah.	That are allowed by the central bank authority: Murabahah and Musawamah.
8. Would clients be willing to incur extra cost of finance to secure Sharia-compliant finance?	Yes.	Yes.	Yes.	Yes.	Yes, but up to a certain limit.	No, clients are not convinced that it is a religious

						requirement
9. In your opinion, why do some Moslems prefer conventional banks?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Weak understanding of religious tenets. ▪ Weak customer service at IB 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ We ak understanding of religious tenets. ▪ We ak customer service at IB 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ We ak customer service at IB ▪ Weak understanding of religious tenets. 	Restrictions and paperwork at IB.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Weak understanding of religious tenets. ▪ Clients used to conventional banks & loans. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unsatisfied to it ▪ Weak understanding of religious tenets.
10. In your opinion, do clients have trust in Islamic finance tools and institutions?	Majority have trust.	Yes there is trust due to supervisory board.	Existing customers have trust, but non-clients don't.	Yes.	Not very much, but it's getting better.	Not much.
11. What advice would you give Islamic banks in order to increase their market share? What should they do differently?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adopt technology ▪ Educate employees ▪ Improve service ▪ Advertise distinctive features of IB 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Decrease the rate that the client is charged, and increase the rate that the client earns. ▪ Improve service. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Improve service ▪ Simplify transactions ▪ Decrease the rate that the client is charged ▪ Increase accessibility through branches 	Reduce cost for customers and raise their profit level.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Advertising ▪ Awareness campaigns ▪ Public relations 	Strategic marketing. Favorable regulation.
12. In your opinion, should Islamic banks have a character of their own, or should they adopt an approach that is similar to conventional banking? Why?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IB character is fading—should have distinct character ▪ Should play its role and have an impact ▪ Should promote entrepreneurship 	IB should have distinct character	IB should have distinct character but currently doesn't.	IB should have distinct character	IB should have distinct character	IB should have distinct character but currently doesn't.

REFERENCES:

- Adeel, A., Khan, U. S., Ahmad, N., Ahmad, H., & Shafique, M. N. (2015). Growth of Islamic Banking in Pakistan Using Aid Model. *Arabian Journal of Business and Management Review (Oman Chapter)*, 5(4), 40.
- Alonso, I. M. (2015). Crowdfunding in Islamic finance and microfinance: A case study of Egypt. *Access to Finance and Human Development—Essays on Zakah, Awqaf and Microfinance*, 85.
- Askari, H., & Mirakhor, A. (2014). Risk sharing, public policy and the contribution of Islamic finance. *PSL Quarterly Review*, 67(271).
- Asutay, M., & Marzban, S. (2015). Alternative Ways of Developing the GCC Islamic Funds Industry: Entrepreneurial Development. *Islamic Finance: Political Economy Perspectives*.
- Bacha, O. I., Mirakhor, A., & Askari, H. (2015). Risk sharing in corporate and public finance: the contribution of Islamic finance. *PSL Quarterly Review*, 68(274).
- Bashir, A., Sajid, M. R., & Iqbal, S. (2011). Barriers to Islamic Banking Growth-Bank Employees' Perspective from Pakistan. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 3(1), 1.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Merrouche, O. (2013). Islamic vs. conventional banking: Business model, efficiency and stability. *Journal of Banking & Finance*, 37(2), 433-447.
- Boularhmane, I., & Souissi, M. A. (2016). Corporate Islamic Financing In A Complex Economy. *International Journal of Applied Engineering Research*, 11(14), 8171-8176.
- Butt, I., Saleem, N., Ahmed, H., Altaf, M., Jaffer, K., & Mahmood, J. (2011). Barriers to adoption of Islamic banking in Pakistan. *Journal of Islamic Marketing*, 2(3), 259-273.
- Erdoğan, S., & Gedikli, A. (2017). The State of Qatar. *Handbook of Research on Sociopolitical Factors Impacting Economic Growth in Islamic Nations*, 212.
- Hayat, R., Den Butter, F., & Kock, U. (2013). Halal certification for financial products: A transaction cost perspective. *Journal of business ethics*, 117(3), 601-613.
- International Finance Corporation (2014). *Islamic Banking Opportunities across Small and Medium Enterprises in MENA*, World Bank Group.
- Malik, M. S., Malik, A., & Mustafa, W. (2011). Controversies that make Islamic banking controversial: An analysis of issues and challenges. *American Journal of Social and Management Sciences*, 2(1), 41-46.
- Raza, A., Saddique, U., Farooq, U., Saqib, L., & Amin, A. (2012). Customers' Satisfaction towards Islamic Banking: Pakistan's Perspective. *Oman Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, 1(6), 71-79.
- Santoso, B., & Ahmad, K. (2016). Islamic Microfinance Branchless Banking Model in Indonesia. *Intellectual Discourse*, 24, 409.
- Shaban, M., Duygun, M., & Fry, J. (2016). SME's lending and Islamic finance. Is it a “win-win” situation?. *Economic Modelling*, 55, 1-5.
- Usman, A. S., & Tasmin, R. (2016). The Role of Islamic Micro-finance in Enhancing Human Development in Muslim Countries. *Journal of Islamic Finance*, 5(1), 53-62.
- Usman, A. S., Tasmin, R., Ulum, Z. K. A. B., & AA, A. (2016). The Role of Islamic Micro-Finance in Enhancing the Wellbeing of the Clients: Exploratory Factor Analysis. *INNOVATION AND MANAGEMENT*, 1835.
- Wijaya, I. F., Husa, P. P., Yahya, S., Setiaji, B., & Nugroho, L. I. (2016). Micro Finance and the Problems on Profit-Loss Sharing in Islamic Banking. *Advanced Science Letters*, 22(5-6), 1654-1657.
- Wilson, R. (2013). The development of Islamic finance in the gulf cooperation council states. *The Transformation of the Gulf: Politics, Economics and the Global Order*, 146, 47-76.

KATILIM BANKALARININ PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ: TÜRKİYE'DEKİ KATILIM BANKALARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Doç. Dr. Bekir ELMAS
Atatürk Üniversite/İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
İşletme Bölümü
belmas@atauni.edu.tr

Öğr. Gör. Fatih Ömür BİNİCİ
Ağrı İbrahim Çeçen Üniversite/Eleşkirt Meslek Yüksekokulu,
Büro Yönt. ve Asistanlığı Bölümü
fatihomurbinici@hotmail.com

ÖZET: Dünya genelinde alternatif finansman arayışı son 30 yılda katılım bankacılığının gelişme trendine katkı sağlamıştır. Faiz hassasiyeti olan kişilerin tasarruflarının ekonomiye kazandırılmasına dönük çalışmalar bankacılık sistemi içinde katılım bankacılığının payını artırmıştır. Yaşanan bu gelişim ülkemizde de aynı oranda meydana gelmiş ve son yıllarda yeni katılım bankalarının sisteme girmesini sağlamıştır. Sisteme dahil olan yeni katılım bankaları ile birlikte yaşanan yoğun rekabet ortamında bankalarının kaynaklarını ve topladıkları fonları değerlendirme düzeyleri önem kazanmıştır. Bu amaçla çalışmada Türkiye'de uzun süredir faaliyet gösteren 3 katılım bankasının 2012-2016 yıllarındaki performansları değerlendirilmektedir. Performans sıralaması için kullanılan TOPSİS yönteminde finansal tablolardan elde edilen oranlar kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre Türkiye'de 2012 yılında Türkiye Finans, 2013 yılında Al Baraka Türk ve 2014, 2015 ve 2016 yıllarında Kuveyt Türk en iyi performansı sergilemiştir.

Anahtar Kelimeler: Katılım Bankacılığı, Faizsiz Bankacılık, Topsis Metodu, Finansal Performans Analizi

EVALUATION OF PERFORMANCES OF PARTICIPATION BANKS: AN APPLICATION ON PARTICIPATION BANKS IN TURKEY

The search for alternative finance around the world has contributed to the development trend of participation banking in the last 30 years. The efforts to earn the savings of those with interest sensitivity have increased the share of participation banking within the banking system. This development has been happening in our country in the same way and in recent years it has enabled new participation banks to enter the system. In the intense competition environment with the new participation banks included in the system, the levels of the resources of the banks and the levels of the funds they have collected have gained importance. For this purpose, the performance of the 3 participation banks, which have been operating in Turkey for a long time, in 2012-2016 is evaluated. In TOPSİS method used for performance ranking, the ratios obtained from financial tables are used. According to the results of the analysis, Türkiye Finans in 2012, Al Baraka Türk in 2013 and Kuveyt Türk in 2014, 2015 and 2016 showed the best performance in Turkey.

Keywords: Participation Banking, Interest-Free Banking, Topsis Method, Financial Performance Analysis.

GİRİŞ

Bankacılık sektörü, ekonomik gelişme ve toplum refahı için önemli rol üstlenmekle birlikte sağlıklı ekonomilerin öncü göstergesidir. Ekonomik gelişmede öncü olan bu sektör Sanayi Devriminden sonra oluşan üretici toplumların temel birimleri haline gelmiştir (A. Ahmad, vd. 2010:138). Bu temel birimlerin önemli rolü kaynak dağılımı konusunda etkin olması, finansal aracılık işlevini üstlenmesindedir. Bu sebepten ötürü ülkelerin ekonomik gelişmesinde bir merkez konumundadır (Ekren ve Emiral, 2002:7).

Bankacılık sektörünün sağlıklı bir şekilde işlemesi hem sektörün kendisi için hem de ülkenin ekonomisi için önem arz etmektedir. Küreselleşen ekonomi ile birlikte rekabet ortamının artması bankacılık sektörünü de alternatif finansman kaynakları bulmaya zorlamıştır. Son 30 yılda bu arayışlar alternatif finans kaynağı olarak dini hassasiyeti olan kesimin fonlarının sisteme dahil edilmesiyle aşılmaya çalışılmıştır. Bu trend dünya genelinde islami finansa yönelimi artırmıştır.

Dünya genelinde ilk olarak 1970 yılında Kral Abdul Aziz Üniversitesi tarafından Uluslararası İslam Ekonomisi Konferansı'nın başlatılmasının ardından Dubai İslam Bankası (DIB) ilk ticari İslam Bankası olarak kurulmuştur. Bu olayları takiben Suudi Arabistan'ın Cidde şehrinde uluslararası İslam Kalkınma Bankası (IDB) kurulmuş ve ardından Mısır, Sudan, Kuveyt, Bahreyn vb. Ülkelerde kurulan birçok özel ve yarı özel ticari İslam bankaları faaliyete başlamıştır (Ahmed ve Abdelkader, 2014: 42). Yıllar önce atılan ilk adımlarla birlikte İslam dünyasında hızla büyüyen faizsiz bankacılık bugün itibariyle dünyanın pek çok ülkesinde faaliyet göstermektedir. Küresel anlamda yaşanan yoğun rekabet ile birlikte sektörel anlamda dünya genelinde yer alan önemli bankalar da bu faaliyetler içerisinde yer almış ve faiz hassasiyeti olan kişilerden kaynak toplayabilmek amacıyla çeşitli şekillerde hizmet vererek İslami Finansa katılmışlardır (Yayar ve Baykara, 2012: 22).

Türkiye'de katılım bankacılığı, 1985 yılında faaliyete geçen iki katılım bankası ile başlamış ve geçen süre zarfında pek çok yeni katılım bankasının sisteme katılmasıyla bu süreç devam etmiştir (Deran ve Özulucan, 2009: 86). Bugün itibariyle Türkiye'de 5 katılım bankası faaliyette bulunurken, toplam şube sayısı 1200 civarlarına ulaşmıştır.

Sisteme dahil olan yeni katılım bankaları ile birlikte yaşanan yoğun rekabet ortamında bankalarının kaynaklarını ve topladıkları fonları değerlendirme düzeyleri önem kazanmıştır. Banka performansların ölçülmesi paydaşlar, yöneticiler, yatırımcılar gibi tüm taraflar için önemlidir. Rekabetçi finansal pazarda yapılan analizler mevduat yatırımcılarına ve aynı zamanda mevduatlarını çekmek isteyenlere bankaların durumu hakkında bilgi vermektedir (Samad, ve Hassan, 1999:1). Bu nedenle çalışmada Türkiye'de uzun süredir faaliyette bulunan 3 katılım bankasının finansal performansı TOPSİS yöntemi ile analiz edilecektir.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Onour ve Abdalla (2011) yaptıkları çalışmada; 2007-2008 döneminde sudan da bulunan 12 bankanın finansal tablolarından elde edilen veriler veri zarflama yöntemi ile analiz edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre sadece iki bankanın (gruptaki en büyük bankanın, devlete ait olanların ve orta büyüklükteki özel bankanın) teknik etkinlik düzeyini (yani, ölçek ve saf teknik verimlilik) göstermektedir.

Yayar ve Baykara (2012) yaptıkları çalışmada; Türkiye'de finansal sistem içerisinde hızla büyüyen ve gelişen katılım bankalarının 2005–2011 yılları arasındaki faaliyetlerinin etkinlik ve verimlilikleri TOPSİS ekniği kullanılarak ölçülmeye çalışılmışlardır. Analiz sonuçlarına göre; Albaraka Türk en etkin belirlenmiştir. Kuveyt Türk'ün sunduğu yatırım araçlarını çeşitlendirmesine paralel olarak etkinlik ve verimliliğinde gözle görülür bir artış sağladığı tespit edilmiştir.

Altan ve Candoğan (2014) Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankaları üzerine

yaptıkları çalışmada; geleneksel oranlar kullanılarak yapılan performans ölçüm sonuçları ile Gri İlişki Analizi sonuçlarının farklılık gösterdiğini tespit etmişlerdir. Buna göre katılım bankalarının performans sıralaması tamamen değişmiştir. Geleneksel oran analizi sonuçlarına göre ilk sırada yer alan bir banka gri ilişki analizinde üçüncü sıraya inerken, gri ilişki analizinde ilk sırada yer alan bir banka geleneksel yöntemde üçüncü sıraya gerilemiştir.

Doğan (2015) çalışmasında; 2012-2014 yıllarını arasında Türkiye’de Bankacılık Sektöründe faaliyette bulunan katılım bankalarının finansal performansları Gri İlişkisel Analiz (GİA) yöntemi kullanılarak karşılaştırılmıştır. Araştırmanın bir diğer amacı ise katılım bankasının performansını belirleyen finansal oranların sayısını azaltmak ve bu sayede hangi finansal oranın performans ölçümünde daha önemli olduğunu tespit etmektir. GİA yöntemi sonucunda finansal performans bakımından ilk sırada “Albaraka Türk” son sırada ise “Bank Asya” yer almıştır. Araştırma sonucunda elde edilen bir diğer bulgu ise “Varlık Karlılığı” yüksek olan bir katılım bankasının finansal performansının da yüksek olabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Esmer ve Bağcı (2016) 2005-2014 dönemini kapsayan çalışmalarında; öncelikle katılım bankalarının bilanço ve gelir tablolarından elde edilen veriler kullanılmışlardır. Bu veriler analizdeki oran ölçümlerinin yapılabilmesi için gerekmede ve hesaplanan bu oranlar yardımıyla finansal performans ölçümü yapılmıştır. Finansal performans ölçümünde Topsis Metodu kullanılmıştır. Bulunan sonuçlara göre katılım bankaları arasında en yüksek finansal performansı Banka Asya göstermiştir.

Kandemir ve Karataş (2016) çalışmasında, Borsa İstanbul’da işlem gören 12 mevduat bankasının 2004-2014 yılları arasındaki finansal performansları Çok Değişkenli Karar Verme yöntemleriyle incelenmiştir. Çalışmada Gri ilişkisel analiz, TOPSIS ve VIKOR analiz yöntemleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda; Gri İlişkisel Analiz yöntemine göre, en yüksek finansal performansa sahip banka Vakıfbank, en düşük finansal performansa sahip banka ise Şekerbank olarak tespit edilmiştir. Vakıfbank TOPSIS analizine göre de finansal performansı en yüksek banka olarak tespit edilmiştir. En düşük performansa sahip banka ise yine Şekerbank olmuştur. Son olarak VIKOR yöntemine göre ise en yüksek performans Denizbank’a aittir. VIKOR yöntemine göre performansı en düşük banka ise Tekstil Bank olarak belirlenmiştir.

3. YÖNTEM

Karar verirken birçok kriterin objektif şekilde bir arada değerlendirilmesi gerekmektedir. Bu değerlendirmenin yapılabilmesi için çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri kullanılmalıdır (Çakın ve Özdemir, 2013: 16). Bunlardan biri olan TOPSIS (İdeal Çözümüne Benzerlik bakımından Sıralama Performansı Tekniği) yöntemi Hwang ve Yoon (1981) tarafından geliştirilmiştir. Temel düşüncesi, pozitif – ideal çözüme en yakın, negatif – ideal çözüme en uzak kriterlerin seçilmesidir (Özdemir ve Seçme, 2009: 60). TOPSIS yönteminde karar verici tarafından seçilen alternatif, ideal sonuca en yakın ve negatif-ideal sonuca en uzak olan alternatiftir. TOPSIS yöntemi her bir kriterin tekdüze bir şekilde artan ya da azalan fayda eğilimine sahip olduğunu varsaymaktadır. Bundan dolayı, ideal ve negatif ideal çözümleri tanımlamak kolaydır (Alpay, 2010: 72).

Topsis yöneteninde aşağıdaki aşamalar takip edilmiştir.

1. Adım: Amaçların belirlenmesi ve değerlendirme kriterlerinin tanımlanması.
2. Adım: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması: Satırlarında alternatifler sütunlarında ise değerlendirme kriterleri yer alan karar matrisleri oluşturulur. A karar matrisindeki A matrisindeki i alternatifinin j kriterine göre gerçek değerini göstermektedir.

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix}$$

3. Adım: Normalleştirilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması: Karar matrisi oluşturulduktan sonra (1) nolu formül kullanılarak normalleştirilmiş karar matrisi (R) elde edilir.

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}} \quad (1)$$

(;i:1,2,...N; kriter sayısı j: 1,2,...k; alternatif sayısı)

4. Adım: Ağırlıklı Normalleştirilmiş Karar Matrisinin (V) Oluşturulması: Öncelikle amaca göre değerlendirme kriterlerine ilişkin göreceli ağırlık değerleri (ω_{ij} : i:1,2,...N) belirlenir. Daha sonra R matrisinin her bir sütunundaki elemanlar ilgili ω_{ij} değeri ile çarpılarak V matrisi oluşturulur. Ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisi $\omega_{ij} \times r_{ij}$ gösterilir.

5. Adım: İdeal (A^*) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması: İdeal çözüm ağırlıklı normalleştirilmiş karar matrisinin en iyi performans değerlerinden oluşurken negatif ideal çözüm en kötü değerlerinden oluşur. İdeal çözümler 2 ve 3 nolu eşitliği kullanarak hesaplanabilmektedir. Her iki formülde de J fayda (maksimizasyon), J' ise maliyet (minimizasyon) değerini göstermektedir.

$$A^* = \left\{ (\max_i v_{ij} | j \in J), (\min_i v_{ij} | j \in J') \right\} \quad (2)$$

$$A^- = \left\{ (\min_i v_{ij} | j \in J), (\max_i v_{ij} | j \in J') \right\} \quad (3)$$

2 nolu denklemden elde edilen eşitlikten elde edilen değerler

$A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\}$ değerler, biçiminde ve 3 nolu eşitlikten elde edilen değerler $A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$ şeklinde gösterilebilir

6. Adım: Ayrım Ölçülerinin Hesaplanması: J alternatifin ideal çözümden uzaklığı ideal Ayrım (S_i^*) ve negatif ideal çözümden uzaklığı Negatif İdeal Ayrım (S_i^-) 4 ve 5 nolu denklemlerden yararlanarak hesaplanır.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad (4)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad (5)$$

7. Adım: İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması: 6 nolu eşitlikten yararlanarak ideal çözüme göreli yakınlık (C_i^*) hesaplanır.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \quad 0 \leq C_i^* \leq 1 \quad (6)$$

Burada C_i^* değeri i alternatifin sektördeki başarısını gösterir ve yüksek değerler daha yüksek başarıyı ifade eder.

8. Adım: Alternatifler ideal çözüme göreli yakınlık (C_i^*) değerine göre sıralanır.

4. UYGULAMA

Çalışmamızda analiz tekniği olarak çok değişkenli karar verme modellerinden biri olan TOPSIS yöntemi kullanılmıştır. Bu model finansal performans analizlerinde yaygın olarak kullanılan yöntemlerden biridir. TOPSIS yönteminde elde edilen sonuçlar pozitif ve negatif ideal değere göre yorumlanıp ve sıralanmaktadır. 0,50'nin pozitif daha yakın şirketler arasına sokarken; 0,50'nin altındaki her değer ise şirketi negatif ideale yaklaştırmaktadır (Kandemir ve Karataş, 2016:1772). Analizde Türkiye'de faaliyette bulunan 3 katılım bankasının 2012-2016 yıllarına ait finansal tablolarından elde edilen Tablo-1 de gösterilen oranlar hesaplanmıştır. Finansal Tablo Bilgileri TKBB (Türkiye Katılım Bankaları Birliği) internet sitesinden elde edilmiştir.

Tablo 1: Analizde Kullanılan Oranlar

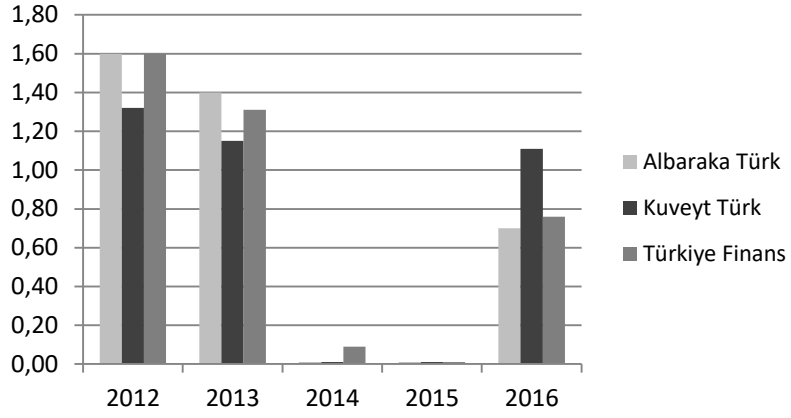
Analizde Kullanılan Oranlar
Özkaynak Karlılığı
Özkaynaklar/Aktifler
Özkaynaklar /Toplam Krediler ve Alacaklar
Aktif Karlılığı
Aktiflerdeki Büyüme
Toplam Kredilerdeki Büyüme
Toplanan Fonlardaki Büyüme
Net Kardaki Büyüme
Özkaynaklardaki Büyüme
Toplam Krediler/Aktifler
Kar Payı Giderleri/Kar Payı Gelirleri
Takipteki krediler/Toplam Kredi ve Alacaklar

Hesaplanan oranlar tercih edilirken literatürde bulunan birçok çalışma incelenmiş, analizin amacına uygun oranlar tercih edilmiştir. Oranlar eşit ağırlıklandırılarak max. ve min. değerler için Kandemir ve Karataş (2016) çalışmasından faydalanılmıştır. Ayrıca oranlar seçilirken karlılık oranları bankaların finansal performanslarını yükseltirken özkaynak ve kredi oranları ise bankaların iflas sıkıntılarının var olup, olmadığının göstergeleridir (Esmer ve Bağcı, 2016: 23).

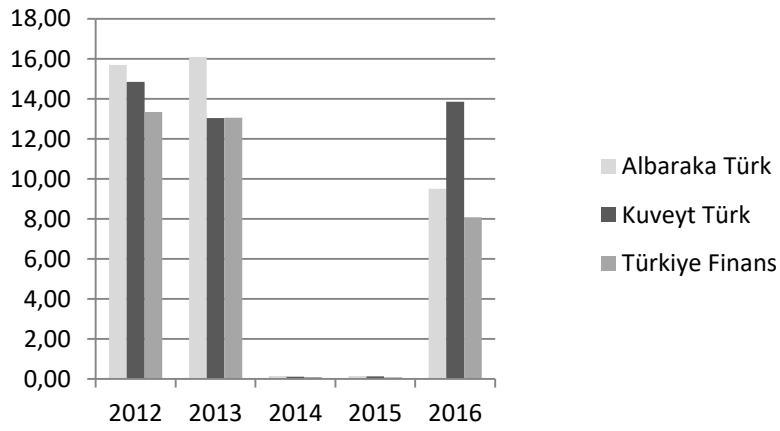
Tablo 2: Analiz Sonuçları

Yıllar	Albaraka Türk	Kuveyt Türk	Türkiye Finans
2012	0.624897	0.669583	0.381087
2013	0.746029	0.797867	0.147597
2014	0.189738	0.530295	0.474408
2015	0.806411	0.866722	0.0954775
2016	0.538052	0.883439	0.36316

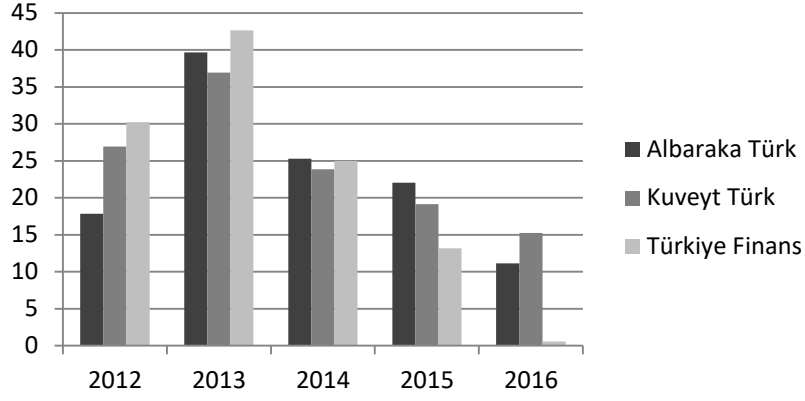
Şekil 1: Aktif Karlılığı Grafiği



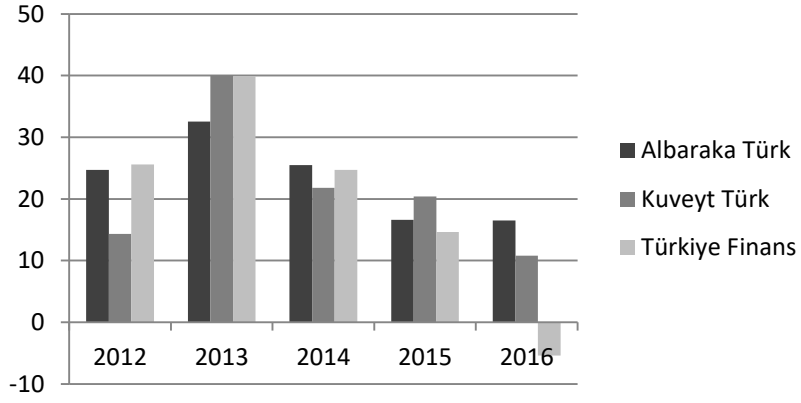
Şekil 2: Özkaynak Karlılığı Grafiği



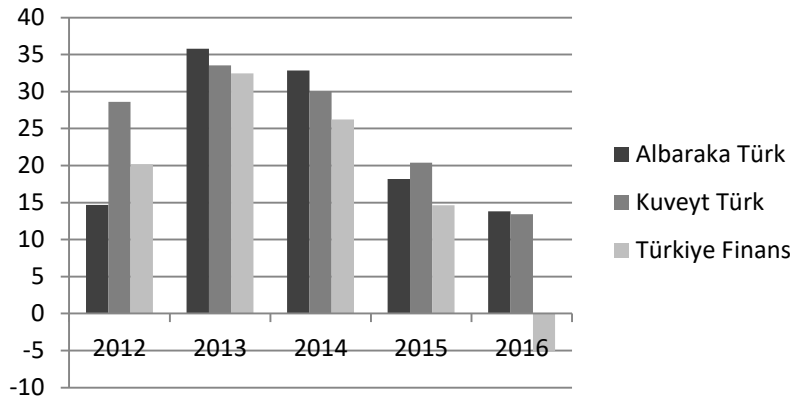
Şekil 3: Aktif Büyüme Grafiği



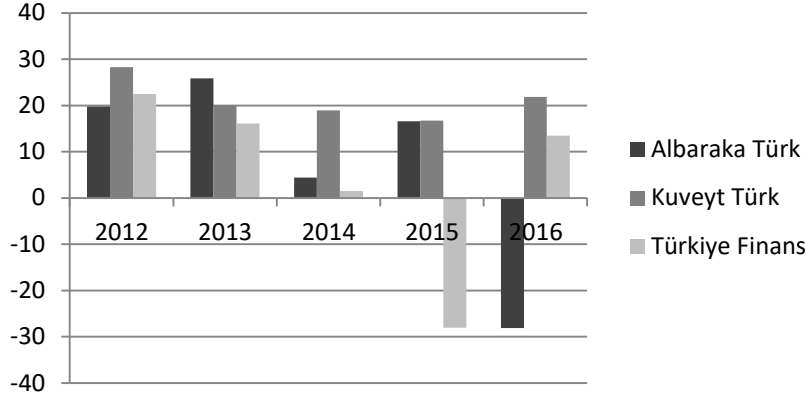
Şekil 4: Toplam Kredi ve Alacaklar Grafiği



Şekil 5: Toplam Fonlar Grafiği



Şekil 6: Net Kardaki Büyüme Grafiği



Tablo 2’de TOPSİS analiz sonuçları gösterilmiştir. Analiz sonuçları 0 ile 1 arasında değer almaktadır.

Sonuçları incelendiğinde 2012 yılında; Türkiye’de faaliyette bulunan katılım bankaları için de en iyi performansa Kuveyt Türk katılım bankası olmuştur. Tablo 2 incelendiğinde (c_i^*) değeri en büyük olan Kuveyt Türk katılım bankası pozitif ideal noktasına yakındır. Tablo 2 de yer alan diğer sonuçlar incelendiğinde Albaraka Türk katılım bankası 2. En iyi performansı sergilediği görülmektedir. En kötü performansı ise Türkiye Finans katılım bankası sergilemiştir. 2013 yılı için analiz sonuçlarını değerlendirecek olursak; yine aynı sonuçların olduğu en iyi finansal performansa sahip bankanın Kuveyt Türk Katılım Bankası olduğu diğer sıralamanın ise 2012 yılındaki gibi olduğu görülmektedir.

2014 yılı için analiz sonuçları değerlendirildiğinde; en büyük değere sahip olan banka olarak Kuveyt Türk Katılım bankasının ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Analiz yaptığımız ilk 2 yıldan farklı olarak Türkiye Finans Katılım bankası en iyi ikinci performansa sahip banka olurken üçüncü sırada ise Albaraka Türk Katılım bankası yer almıştır. 2014 yılı için katılım bankalarının performanslarında ciddi oranda düşmelerin yaşandığı görülmüştür. Şekil 1 ve Şekil 2 incelendiğinde ortaya konan sonuç bankaların 2014 yılında performanslarında düşüşler olduğu görülmektedir.

2015 ve 2016 yılı analiz sonuçları incelendiğinde; En iyi performansa sahip banka olarak Kuveyt Türk Katılım bankasının olduğu görülmektedir. Ancak her üç banka içinde Grafiklerde de görüldüğü gibi performans ile ilgili düşüşler 2015 yılında da devam etmiştir. 2016 yılında bankaların toparlandığı görülmektedir. Şekil 6 daki grafik incelendiğinde 2014 ve 2015 yıllarının Türkiye Finans Katılım bankasının Net Kar Oranı ciddi düşüşler yaşandığı ama 2016 toparlanma gerçekleştiği görülmektedir.

5. SONUÇ

Bankacılık sektörü gelişmiş ekonomilerin en temel aktörlerinden biridir. Kaynak dağılımını sağlayan bu önemli aktörlerin performanslarının değerlendirmesi, ilgili olan yatırımcıların, paydaşların vd. için büyük önem arz etmektedir. Geçmiş yıllarda yaşanan ekonomik krizlerle birlikte ekonominin merkez kurumlarından olan bankalar finans ihtiyacı için alternatif kaynaklara yönelmişlerdir. Bu yönelim islami finansa yükseliş trendi sağlamış ve ülkemizde bu trendin etkisi altına girmiştir. Bu etki hala devam etmekte ve gün geçtikçe ülkemizde bulunan katılım bankalarının sayısı artmaktadır. Artan rekabetle birlikte performanslarının değerlendirilmesi de önem arz etmektedir.

Bu amaçla çalışmamızda Türkiye’de faaliyette bulunan Albaraka Türk, Kuveyt Türk,

Türkiye Finans Katılım bankalarının 2012-2016 yıllarına ilişkin finansal tablolarından elde edilen oranlar analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre 5 yıllık dönemde en iyi performansa sahip katılım bankası Kuveyt Türk katılım bankasıdır. Aynı dönem için en iyi ikinci banka 2012, 2013, 2015, 2016 yılları için Albaraka Türk olurken, 2014 yılı için Türkiye finans olmuştur. Yapılan analizde oranlar değiştirildiğinde farklı sonuçlara ulaşılması çok muhtemeldir. Finansal oranlarla yapılan analizlerin gerçeğe uygun olması finansal tabloların gerçek verilerden oluşmasıyla mümkündür.

KAYNAKÇA

Ahmad, A. Rehman, K. ve Saif, M. (2010). A Comparative study of ıslamic banking in pakistan: proposing and testing a model, *International Journal of Business and Management* , 5(2),137-143

Ahmed, B. ve Abdelkader, C.(2014).Islamic finance in the united kingdom: factors behind its development and growth, *Islamic Economic Studies*, 22 (1). 37-78

Altan, M. ve Candoğan, M.A.(2014).Bankalarının finansal performanslarının değerlemesinde geleneksel ve gri ilişkisel analizi: katılım bankalarında karşılaştırmalı bir uygulama, *Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 4(27), 374-396

Alpay, M. (2010). Kredi değerliliğinin ölçülmesinde TOPSIS yöntemi ve bir uygulama. Dokuz Eylül Üniversitesi, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İzmir.

Çakın, E. ve Özdemir, A. (2013).Tedarikçi seçim kararında analitik ağ süreci (anp) ve electre yöntemlerinin kullanılması ve bir uygulama, *Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi*, .2(15), 339-364

Deran, A. ve Özulucan, A.(2009). Katılım bankacılığı ile geleneksel bankaların ankacılık hizmetleri ve muhasebe uygulamaları açısından karşılaştırılması, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*,11(6), 85-108

Doğan, M.(2015). comparison of financial performance of participation banks in turkey, *journal of economics, Finance and Accounting*, 2(4), 38-65

Ekren, N. ve Emiral F. (2002).Türk Bankacılık Sisteminde Etkinlik Analizi (Veri Zarflama Analizi Uygulaması), *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, (24), 6-27

Esmer, Y. ve Bağcı, H. (2016) .Katılım bankalarında finansal performans analizi: Türkiye örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8 (15), 17-30

Kandemir, T. ve Karataş, H. (2016). Ticari bankaların finansal performanslarının çok kriterli karar verme yöntemleri ile incelenmesi: borsa İstanbul’da işlem gören bankalar üzerine bir uygulama (2004-2014), *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*. 5(7), s. 1766-1776

Onour, İ. ve Abdalla, A.(2011). Efficiency of Islamic Banks in Sudan:A non-parametric Approach. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 7 (4), 79-92

Özdemir, A. ve Seçme N., İki aşamalı stratejik tedarikçi seçiminin bulanık topsıs yöntemi ile analizi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, 11(2), 60

Samad, A. ve Hassan, K. (1999). The performance of malaysian ıslamic bank during 1984-1997: an exploratory study, *International Journal of Islamic Financial Services*,1(3),1-14

Yayar, R., Baykara, H. V. (2012).TOPSIS yöntemi ile katılım bankalarının etkinliği ve verimliliği üzerine bir uygulama, *Business and Economics Research Journal*, 3(4), 21-42

ULUSLARARASI FİNANSAL SİSTEMDE TOBİN VERGİSİ VE YOKSULLUK

Doç. Dr. Elif Haykır Hobikoğlu

İstanbul Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü.

elifh@istanbul.edu.tr

Öğr. Gör. Yunus Budak

Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, MYO

ynsbdk04@gmail.com

1990'lı yıllardan itibaren finansal sistemin küreselleşmesi ile birlikte sermaye hareketlerinin kontrolü üzerine çeşitli görüşler ortaya atılmıştır. Bunlardan biri de Tobin Vergisidir. Ancak daha sonra anlaşılacağı üzere bu vergi türü finansal sermayenin kontrolü ve döviz kurlarındaki dengeyi yeterince sağlayamamıştır. Bununla birlikte bu vergi türü tüm dünyada uygulandığında çok önemli derecede bir fon toplanabilecektir. Bu noktada şu soru akla gelmektedir: Küresel kuruluşlar aracılığı ile bu fonlar kullanılarak küresel yoksulluğa bir çözüm getirebilir mi?

Anahtar Kelimeler: Tobin Vergisi, Yoksulluk, Uluslararası Finansal Sistem

TOBIN TAX AND POVERTY IN INTERNATIONAL FINANCIAL SYSTEM

Since 1990's with the globalization of financial system, there has been some various approaches about controlling of capital movement. Tobin Tax is one of these approaches. However, with many ampirical researches it was understood that Tobin tax was not effective enough on controlling financial capital and exchange rate if it is applied seperately. On the other hand, if the tax is applied globally , it will create an important funding. At this point a very crucial question comes to mind: Can global institutions use this fund in order to alleviate global poverty?

Keywords: TobinTax, Poverty, International Financial System

1.GİRİŞ

Uluslararası sermaye hareketlerinin ve buna paralel olarak türev piyasalarının çok fazla işlem gördüğü bir süreci tüm dünya piyasaları yakından takip etmektedir. Özellikle 90'lı yıllardan itibaren finansal liberalizasyon etkisini önemli ölçüde geliştirmekte olan ülkeler üzerinde hissettirmiştir. Bu dönemde kısa vadeli sermaye hareketlerinin geliştirmekte olan ülkeler açısından önemli derecede bir risk alanı oluşturduğu kesindir. Geliştirmekte olan ülkelerin bu kısa vadeli sermaye hareketlerini massedememesi durumunda bir krizin ortaya çıkması an meselesi olmuştur. Bu kriz bir tsunami ölçeğinde dünya piyasalarını etkilemiş ve sermaye hareketleri üzerinde yeni bir denge arayışı içine girmiştir.

90'lı yıllarda dünya serbest piyasa hedefinde birçok ülke finansal liberazisyona doğru adımlar atmıştır. Latin Amerika ülkeleri, Asya ülkeleri, Türkiye gibi ülkeler bu döngüye girmişlerdir. Ancak içine girdikleri serbest sermaye hareketleri sonrasında finansal krizler yaşamıştır. Bu finansal krizlerin önüne geçebilmek için sermaye hareketlerini kontrol edebilecek yeni politikalar türetilmeye çalışılmıştır. Bu politikaları daha evvel gündeme getiren Kenyes'dir. (Raffer, 1998:529). Kısa vadeli sermaye hareketlerini kontrol etmek amacıyla en güncel olan ve günümüze kadar tartışmalar oluşturan politika ise Tobin vergisidir. Tobin vergisinin Kısa vadede gerçekleşecek olan spekülasyon döviz kuru hareketlerinin önüne geçilebileceği ve bununla birlikte bu sermaye hareketlerinden elde edilecek vergi ile bütçe dengesini sağlayabileceği düşünülmektedir. (Felix,1995:195)

Bu çalışma ile tobin vergisinin uygulanması toplam verginin nasıl kullanılacağı, nasıl kullanılması gerektiği ve yoksulluğun temel taşlarını oluşturan küresel finansal sistemin bir bumerang gibi tekrardan kendini vurup, yoksulluk üzerine bir olumlu etkisinin olup olmayacağı üzerinde durulacaktır. Ayrıca tobin vergisinin doğuşu, işleyişi ve genel literatürü hakkında bilgi verilecektir.

2.KÜRESEL SERMAYENİN KONTROLÜ ÜZERİNE GÖRÜŞLER

Küreselleşme; Tüm sınırların kaldırılması ve denetimsiz her türlü geçiş hakkının sağlanabilmesi durumudur. Başka bir deyişle küreselleşme her türlü mal, hizmet ve sermayenin serbest dolaşımı ve bununla birlikte kültürel etkileşimde herhangi bir engelin kalmaması durumudur.(Karagül,2010:150)

Literatür incelendiğinde sermayenin kontrolü üzerine çeşitli teoriler olduğu görülmektedir. Bunlar; Keynesyen Teori, Neo Klasik Teori ve İkinci En İyi Teori şeklinde özetlenebilir. Bu teoriler arasında Neo Klasik Teoriye bakıldığında; Herhangi bir müdahalenin refahı azaltacağı savunulmaktadır. Bu görüşünü de sermaye piyasalarındaki belirsizlik, istikrarsızlığın olmaması ve etkin piyasa şartlarının sağlanması tezlerine dayandırmaktadır(Muriente,2007)

Keynesyen bakış açısı ile sermayenin kontrolü kısa vadeli istikrar noktasından hareketle gerekli ve faydalı görülmüştür. Çünkü yüksek büyümeyi tetikleyen parasal sermaye bununla birlikte sermayenin kontrolü üzerinde belli bir denetim gerektirmektedir, görüşü hâkimdir.

Son olarak sermayenin kontrolü üzerine ortaya konan görüş İkinci en İyi Teoridir. Bu teoriye göre; Uluslar arası finans piyasalarının yeteri kadar düzgün çalışmaması ve ülkelerin kendi içinde risk paylarının arttığı durumlarda sermayenin kontrolü noktasında gerekli müdahalenin olmasının şart olduğunun savunan görüştür. Bu teori liberazisyona ile birlikte sermaye hareketlerinin oluşturacağı bozukluklar kendini resetlemiyorsa, bunun düzeltilmesi için vergiler yada miktarsal kısıtlamalar ile refahı pozitif yönde etkilemenin olacağını iddia etmektedir.(Vergil,2002:22)

3.TOBİN NE DİYOR?

Tobinin sermaye kontrolleri ve döviz kurunun dengeli seyri için hareket noktası Keynes olmuştur. Keynes kısa vadeli sermaye hareketlerinin spekülâtif etkilerden arındırmak için işlem vergisinin getirilmesi ve kısa vadede sürekli değişim içerisinde olan sermayenin dizginlenmesi gerektiğini düşünmektedir.(Caldari ve Masini,2010:3-4). Bunun için kısa vadede gerçekleştirilen sermaye akımlarının oluşturduğu spekülâtif yapının içinde olması için transfer vergisi kavramını ortaya atan Keynes, bu sayede kısa vadede gerçekleştirilecek spekülâtif hareketlerin denetim altında olacağını düşünmektedir.

Tobin Keynes'den hareketle uluslar arası sermaye hareketlerinin oluşturacağı spekülâtif sıkıntılardan arındırılması için kısa vadeli sermaye akımlarından düşük vergi oranları alınarak bu sıkıntının giderilebileceğini ifade etmektedir.(Şişman, 1996,s:59). Buradan hareketle Tobin vergisinin en kayda değer tarafı döviz ile yapılan işlemlerin alınacak Tobin vergisi ile daha maliyetli bir hale getirmek ve düşük spekülâtif risklere karşı bir kontrol denetim mekanizması ile spekülâtif amacı taşıyan işlemlerin önüne geçebilmesini sağlamayı hedeflemektedir.(Spahn, 1996; p.24).

Tobin verginin temel argümanları şunlardır:

1. Bu vergi türü uluslar arası denkleme ve düşük oranlarla alınmalıdır.
2. Ülkelerin kendi yerli parası dışındaki tüm yabancı paralar üzerine uygulayacakları işlemlerdir.
3. Bu vergi türü ile elde edilen varlıklar uluslar arası büyük kuruluşlardan olan IMF veya dünya bankası gibi önemli merkezlerin kontrolleri ile bir merkez fonda toplanmalıdır.(Felix,agm:195)

Tobine göre uluslar arası serbest piyasa etkin değildir. Bu piyasalarda hiçbir zaman rasyonaliteye dayalı beklentiler değil, kesin ve belli olmayan beklentiler söz konusudur. Bunun için gelecekteki döviz kurları ve fiyatların belli olmadığı ve hesaplamaların sadece ülke ekonomileri ile belirlenemeyeceği aynı zamanda ülke dışı faktörlerin de bu hesaplamalarda etkili olduğunu savunmuştur, Tobin.(Tobin,1978:158)

Tobin vergisinin üzerinde durduğu zamansal kesit kısa vadeli işlemler için söz konusudur. Uzun vadeli sermaye hareketlerinin kontrol noktasında herhangi bir durum söz konusu değildir. Şayet uzun dönemli sermaye hareketlerinin kontrolü noktasında daha az karlılıktan söz edilebilir.(Yates,2009:272-273)

Tobin vergisinin uluslar arası uygulanabilirliğine bakılacak olunur ise; Bu vergi türünün bir bütün olarak tüm ülkeler tarafından uygulanması ve buna uluslar arası finans çevreleri, borsalar, özel sektör gruplarının da eşlik etmesi gerekmektedir. Aksi durumda sermayenin tobin vergisinin var olduğu merkezlerden bu verginin olmadığı yerlere doğru kaçacağı ve önemli sorunları teşkil edeceği kaçınılmaz olur. Örneğin Fransa otoriteleri tarafından yabancı paralara karşı %1 tobin vergisi uygulanır ise ve bu verginin olmadığı bir yerde yabancı paranın kendine yer bulacağı kaçınılmaz olacaktır. Bu da ülke ekonomisi için önemli riskler oluşturmaktadır.(Garber ve Tolar,1995:174)

Tobinin çıkış noktası Keynesin transfer vergisi olmakla birlikte 1970’li yıllarda ortaya çıkan dolar ve altın arasındaki konvertibilitenin sona ermesinden kaynaklanan finansal spekülasyon hareketlerinin önüne geçebilmek için tahsil edilmek istenen bir verginin var olması gerektiğine dayanmaktadır.(Aguilon,2005:290). Bu değişimden sonra dünyada 1990’larda finansal liberizasyon hızla yayılmıştır. Bundan dolayı alt yapıları ve sistemleri sermayenin küreselleşmesine uygun olmayan ülkelerde(Özellikle gelişmekte olan ülkeler) finansal krizler meydana gelmiştir. Meksika (1994), Güneydoğu Asya(1997), Rusya(1998), Brezilya(1999) ve Türkiye (1994-2000-2001) bu ülkelerdeki krizin temel sebebi kendi iç ve dış dinamikleri ile farklılaşsa da nihayetinde bu ülkelerdeki krizler birbirlerini tetikleyerek devam etmiştir. Bunun içindir ki yerli ve yabancı paranın kontrolünde tobin vergisi ön planda kendine yer bularak bu finansal krizlerin önüne geçilmesinde güncelliğini korumuştur.(Caldari and Masini,agm:10)

4.TOBİN VERGİSİNİN UYGULANMASI VE İSTATİSTİKSEL VERGİLER

Tobin vergisinin temel mantığı ve yalın özeti dövizle yapılan işlemlere %0,1 ile %0,5 arasında getirilen vergilerdir (Felix,1995:41). Bu şekilde getirilecek olan vergilerle kısa vadeli sermaye hareketlerinin önüne geçilmeye çalışılarak spekülasyon hareketlerinden kaynaklanan risklerin önüne geçilmek istenilmiştir. Bunun temel gerekçesi ise artan maliyet ölçekleri ile sermaye sahiplerinin bu vergi türünü dikkate almak istemesi olacaktır. Tobin vergisi düşük oranlarda olduğundan uzun vadeli sermaye hareketlerine de olumsuz bir etkisi olmayacaktır.

Tablo1: Tobin Vergisinin Kısa ve Uzun Dönem Yatırım Getirileri Üzerindeki Etkisi

Vergi Oranları (%)	Yabancı Ülke Yıllık Getiri Oranı(i*)1(%)		
	1 Hafta	1 Ay	12 Ay
0.10	15.2	11.2	10.1
0.20	20.5	12.4	10.2
0.25	23.0	13.0	10.3
0.55	36.0	16.3	10.5
1.00	62.0	22.0	11.0

(1) (i*) Yurtiçi Faiz Oranı (i) olduğunda dışarıda bir yatırım çekici olabilmesi için gerekli olan yabancı ülke getiri oranını ifade etmektedir.

Kaynak: Balseven ve Erdoğan, 2005:308.

Tablo-1’de yabancı sermayenin ülkede kalacağı süre ne kadar yüksek olursa vergi oranlarından kaynaklanan kesintinin o kadar küçük olduğu görülmektedir. Bu durumda tobin vergisinin kısa vadeli sermaye hareketlerini caydırması ve böylece ülke ekonomisinin istikrarını sağlaması açısından önemi ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla uzun vadeli bir yatırımdan elde edilen vergi geliri önemsiz olmaktadır.

Tablo-2’de Tobin vergisinden elde edilecek gelirlere yönelik tahminlerin yapıldığı çeşitli çalışmalar özetlenmiştir.

Tobin vergisinin uygulama sahasına baktığımızda bu vergiden alınacak miktarın büyüklüğünü belirli kıstaslar belirleyecektir. Bunlar; verginin oranı, ne tür işlemlerin bu vergi türünden muaf edileceği, vergi kaçakçılığının ne kadar olacağı gibi faktörlerle özetlenebilir.

Tablo 2: Tobin Vergisi Gelir Tahminleri

Çalışmalar	Varsayılan Vergi Oranı(%)	Yıllık Tahmini Gelir(Milyar ABD Dolar)
D'Orville ve Najiman(1995)	0.25	140
Felix ve Sau(1996)	0.25	300
	0.10	140-180
Frankel(1996)	0.10	166
Kaul ve dig. (1996)	0.1	90
	0.2	270
Michalos(1997)	0.25	302-393
	0.10	148-180
	0.05	90-97
Stecher(1999)	0.20	284
Paul ve Wahlberg(2001)	0.20	30
Nissanke (2004)	0.01	17
	0.02	31
Spartt(2006)	0.005	24
	0.01	47
Schmidt(2007)	0.005	34
Raviol(2007)	0.02	70

Kaynak: Kargı ve Karayılmazlar,2009:32.

Tobin vergisinden elde edilecek bir potansiyel vergi miktarı vardır. Kabaca bunu bazı rakamlara dökmek istediğimizde dünyada yaklaşık 5 trilyon USD günlük döviz ticaret hacminin gerçekleştiğini görmekteyiz ve bu miktarın ne kadarının potansiyel vergi hasılatı olduğu Tablo-3'de açıklanmıştır.

Tablo 3: Tobin Vergisinden Elde Edilecek Hâsılat Potansiyeli

Tahmini Vergilenebilir Döviz İşlemleri	Tahmini Yıllık Vergi Hâsılatı(USD)		
	%1 Vergi Oranı	% 0.5 Vergi Oranı	%0.5 Vergi Oranı
5 trilyon USDx240 işlem günü: 1200 trilyon USD			
-%20 vergi istisnası: 940 trilyon USD	3.6 Trilyon USD	1.8 Trilyon USD	0.72 Trilyon USD
-%20 vergi kaçağı: 720 trilyon USD			(720 Milyar USD)
-%50 işlem hacmi kaybı			
= 360 trilyon USD efektif vergi tabanı			

Yukarıda gösterilen tablo tobin vergisinin uygulanması durumunda tahmini elde edilecek potansiyel vergi miktarını göstermektedir. Bu rakamlar (dünya üzerindeki günlük döviz işlem hacmi) İnternational Settlements Bankasının verisine dayanmaktadır.

Tablo incelendiğinde dünya üzerinde yaklaşık olarak 5 Trilyon USD Günlük döviz işlem hacminin olduğu görülmektedir. Bu rakam yılın işlem günler(240 gün) ile çarpıldığında yaklaşık 1.200 Trilyon USD olarak görülmektedir. Bu miktar üzerinden vergi istisnaları, vergi kaçağı ve işlem hacmi kaybı gibi temel etkenlerin düşürülmesi sonucu yaklaşık 360 Trilyon USD efektif vergi tabanı elde edilmektedir.

Tobin vergisinin uygulanması durumunda %1 ,%0,5 ve %0,2 gibi vergi dilimlerinin oluşturduğu toplam potansiyel vergi hasılatından elde edilecek miktarlar ortaya

çıkıştır. Elde edilecek bu vergi hasılatlarının sırasıyla 3.6,1.8 ve 0.72 Trilyon USD miktarlarının görünürde çok vergi dilimleri ile bu kadar büyük miktarların elde edilebileceği düşünülmektedir. Ancak 1990'lerden itibaren finansal liberalizasyon ile birlikte küresel sermayenin hareket alanı o kadar hızlı ve geniş bir alanda konumlandı ki ortaya çıkan rakamların hiçte şaşırılacak bir durum olmadığı ifade edilebilir.

5. TOBİN YOKSULLUĞA ÇARE OLUR MU?

Tobin vergisinin çok küçük oranlarda olması uluslar arası finansal sistemde emniyet kemeri görevi göreceğini kabullenmek biraz güç olacaktır. Ancak, Tobininde ifade ettiği gibi” Büyük bir yangına biraz kum dökmektir”. Bununla birlikte 1990'larda başlayan finansal liberalizasyon'un farklı sonuçları ile meseleye bakılabilir. Tobin vergisi tüm dünyada uygulansa bile finansal sermaye hareketlerini, döviz hareketleri yeterince kontrol edemeyeceği açıktır. Fakat uygulandığı takdirde dünyada yaklaşık 5 Trilyon dolar gibi günlük döviz işlem hacminin de alınacak bu verginin çok ciddi fonlar oluşturacağı söz konusudur. Toplanan bu fonların Dünya Bankası, IMF ve BM gibi uluslar arası kuruluşlarda yoksullukla mücadelede çok etkili olacağı şüphesizdir. Özellikle bu fonların yoksullara dağıtımını sadece sübvansiyon politikaları ile değil, yeterince sermayesi olmayanlara bir iş kurmak ve bunların yerel otoriteler tarafından denetlenerek aktif bir iş ağı kurulmasıyla desteklenmesi gerekmektedir. Tobinin ifadesi ile ; belki finansal sistemin düzeltilmesi için çok önemli olmayan bu vergi türü yoksullukla mücadelede günümüz koşullarında yaklaşık 720 milyar USD gibi bir miktarla dünya üzerinde çok önemli sonuçlar doğuracaktır.

6.SONUÇ

Bu sistemin çıkardığı arızayı aynı sistem düzeltebilir mi? Temelde sorulacak soru bu olmalıdır. Uluslar arası finansal sistem 1990'lı yıllardan itibaren finansal liberalizasyon ile birlikte sermaye hareketlerinin yoğunlaştığı bir dönem başlamıştır. Bununla birlikte özellikle “Emek” kavramının çok önemsenmediği doğrudan sermaye sahiplerinin tasarruf açığı olan ülkelerden aşırı kazanç elde etmiştir. Bunun doğurduğu sonuç” Yoksulluktur”. Öte yandan Keynesden yola çıkan Tobin, bir vergi türü ortaya atmıştır.bu vergi türünün tüm uluslar arası otoriteler tarafından kabul görmesi ile birlikte uluslar arası finans sisteminin, döviz kuru hareketlerinin kontrol altına alınabileceği ilk başlarda ifade etsede sonraları bunun pek mümkün olmadığını kendisinde anlamıştır. Ancak Tobin bu vergi türünü ortaya attıktan sonra olaya farklı bir pencere açmıştır. Günümüz döviz işlem hareketlerinin 5 Trilyon USD olduğu gerçeğini ele alırsak ve bunun üzerinden tobin vergisi uygulandığı takdirde kabaca 720 Milyar USD gibi bir miktar ortaya çıkacaktır. Bu miktarın Dünya Bankası, BM ve IMF gibi kuruluşlarda toplanması ve yoksullukla mücadele için kullanılması kayda değer bir sonuç ile karşımıza çıkacaktır.

Acaba finansal sistem topuğundan kendini vurabilecek mi?

KAYNAKÇA

- AGUITION, Cristophe; (2005), ‘‘Bu Dünya Bizim Başka Küreselleşmenin Aktörleri’’, Çev: Umut KONUŞ ve Burcu ONAR, İstanbul: İthaki Yayınları, s.290.
- BALSEVEN, Hale ve Mustafa ERDOĞDU; (2005), ‘‘ Mali Kriz Riski Bağlamında Tobin Vergisi ve Türkiye’de Uygulanabilir Bir Versiyonu, Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi, XX(1), ss.298-319.
- CALDARİ,Katia and Fabio Massini, ‘‘ National Autonomy, Regional Integration and Global Public Goods: ‘‘ The Debate on the Tobin Tax(1978-2009)’’, CREI Working Paper No: 1/2010, pp.1-24.
- FELİX, David; (1995), ‘‘The Tobin Tax Proposal’’, Futures, 27(2), pp.195-208.
- FELİX,D. (1995), ‘‘Financial Globalization Versus Free Trade: The Case for the Tobin Tax’’ UNCTAD Discussion Papers, No: 108, p.41.
- GARBER Pater and TOLAR P.Mark, ‘‘ Sand in the Wheels of Foreign Exchange Market: A Spectical Note’’, The Economic Journal, 105, January, 1995, p.174.
- KARAGÜL,Mehmet, (2010), Tehdit ve Fırsatlarıyla Dünya Ekonomisi, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım, ss.150.
- KARGI,Nihal ve Ekrem KARAYILMAZLAR; (2009), ‘‘Küreselleşmenin Vergi Politikaları Üzerindeki Etkinsizlik Etkisi’’, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, 14(3), ss.21-37
- MURİENTE,C ve Liard,F. (2007), ‘‘Capital Controls: Theory and Practice’’, Scientificjournals Articles.
- RAFFER,Kunibert; (1988), ‘‘The Tobin Tax: Reviving a Discussion’’, World Development, 26(3), pp.529-538.
- SPAHN P, Bernd, ‘‘ The Tobin Tax and Exchange Rate Stability’’, Finance and Development, June-1996, p.24.
- ŞİŞMAN, Mehmet, ‘‘Finansal Piyasalardaki Uluslararasılaştırmının Çevre Ülkelerdeki Reel Kesim Yatırımlarına Etkisi Üzerine’’, İktisat Araştırmaları Dergisi, Cilt 2, Sayı 3, Haziran-1996, s.59.
- Tobin,J. (1978), ‘‘ A Proposal for Internatinol Reform’’, The Eastern Economic Journal, (4): 3-4, pp.153-159.
- VERGİL, (2002), 22.
- YATES, Nicholas A; (2009), ‘‘Revisiting the Tobin Tax, in the Context of Development and the Financial Crisis’’, The Law and Development Review, 2(1), pp.255-282.

ÜLKEMİZİN İSLAM İKTİSADI ÖNCÜLERİNDEN SEZAI KARAKOÇ VE SÜLEYMAN KARAGÜLLE: FİKİRLERİ, ÖNERİLERİ VE PRATİKLERİ

Yrd. Doç. Dr. Hasan Özket

Kırklareli Üniversitesi, İlahiyat Fakültesi, Temel İslam Bilimleri
hozket@gmail.com

ÖZET:Amaç: İslam Ekonomisi alanında günümüze ışık tutan öncü yorum ve düşünceler mevcuttur. Konu ile ilgili yakın geçmişe ait olanların tespit edilmesi ve değerlendirilmesi başta ülkemizin geleceği için önem taşımaktadır. Bu bağlamda İslam Ekonomi sisteminin -alan ve boyutlarıyla- paradigmalarına işaret eden, diğer ekonomik sistemlerle karşılaştırmalar yapan öncü fikirler ve yazarlar araştırılacaktır. Çünkü İslam Ekonomisi çalışmalarına kaynaklık eden ve arka planda yer alan yöntemlerin ortaya çıkarılması toplumsal gerçeklik ve gelecek açısından önemlidir. Materyal ve yöntemler: İslam İktisadı/Ekonomisi literatürü ulusal ve uluslararası kataloglardan tarandı. Ulusal ve tanınır olanların içinden özgün nitelikli Sezai Karakoç'a ait "İslam Toplumunun Ekonomik Strüktürü" (1967) ve Süleyman Karagülle'ye ait "İslamiyet ve Ekonomik Doktrinler" (1969) adlı eserler seçildi. Eserlerin ortak fikirleri, tanımları ve öngörülerini tespit edildi. Bulgular: İslam Ekonomisi ekonomik hayatta çıkar paralelliği ve dayanışmayı ön plana çıkarır, ekonomik hayatı bir çatışma ve mücadele üzerine kurmaz, olumsuz ile hareket etmez. Dolayısıyla ekonomik kastlar yaratmaz ve adaletsizlikle mücadele eder. Ayrıca bir Ekonomik sistemin kalıcılığı, sorunlara çözüm sunabilmesi ve sürdürülebilir olması ile mümkündür. Önemli tahliller içeren bu iki eserden ilki defalarca basılmıştır. İkincisi ise tek baskı ile kalmasına karşılık, anlatılan İslam Ekonomi Sistemi'nin bir kooperatif içinde uygulamaya çalışıldığı, süreç içinde biri yurtiçi biri yurtdışı olmak üzere iki sempozyumda tartışılmıştır. Kitap bir alternatif banka modeli de içermektedir. Ayrıca bir siyasi parti de bu teori ve tecrübeleri parti programı olarak benimsemiş, seçim kampanyalarını bu ekseninde yürütmüştür. Sonuç ve Tartışma: Yarım yüzyılı aşkın bir süredir başlangıçta teori olarak tartışmaya açılan İslam Ekonomi Sistemi pratik deneyimlerle geliştirilerek yeni nesil paketler sunmuştur. Elde edilen tecrübeler, tartışılarak geliştirilmeye ve farklı alanlarda kurulacak kooperatiflerle halk nezdinde bir bütün olarak uygulamalara zemin aranmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Sezai Karakoç, Süleyman Karagülle, İslam Ekonomisi, Faizsiz Sistem, Faizsiz Banka, Finans, Kooperatif.

ONE OF THE PIONEERS OF ISLAMIC ECONOMY IN OUR COUNTRY, SEZAI KARAKOÇ AND SÜLEYMAN KARAGÜLLE: THEIR THOUGHTS, SUGGESTIONS AND PRACTICES

ABSTRACT: Aim: Since there are leading comments and thoughts in Islam Economics, it is important for our country's future to detect and evaluate recent ones. Thus, leading ideas and writers which indicate paradigms of Islamic economic system -with its field and dimensions- and compare it with other economic systems will be analyzed since, it is important for social reality and future to reveal these important methods that are the leading ideas of Islamic Economics studies. Material and method: "Economic Structure of Islamic Society" (1967) of Sezai Karakoç and "Islam and Economic Doctrines" (1969) of Süleyman Karagülle were chosen after a systematic search of the national and international catalogues of Islam Economy literature. Common thoughts, definitions and visions of works were detected. Findings: Islamic economy brings parallel profit and solidarity in the foreground in the economy arena and does not build economic life on conflict and struggle, and doesn't focus on negativities. Therefore, it does not create economic classes and combats with injustice. First of these two works have been published several times. Despite having only one edition, the other has been presented in two symposiums one of which was an international one. Moreover, the book has an alternative bank model and a political party has adopted these theory and experiences as its political programme and conducted its election campaigns accordingly. Result and Discussion: Islamic Economy System which was firstly discussed as a theory for more than half a century, has provided new kinds of packages by improving practical experiences. Common grounds for new applications are being searched for via the experiences and cooperatives which can be improved by discussion and be established in different areas.

Keywords: Sezai Karakoç, Süleyman Karagülle, Islamic Economy, Interest-free System, Interest-free Bank, Cooperative

GİRİŞ

Toplumlar ait oldukları havzaların kültür kodlarını taşırlar. Bu kodlar etrafında oluşan değerlerle insanlık camiasında gelişerek kendilerini sürekli kılmanın yollarını ararlar. İnsanlık tarihi bunun örnekleri ile dolu olduğu gibi modern dünya da bu yarışı baş döndürücü biçimde yaşamaktadır.

Bölgemiz ve ülkemiz yüzyılı aşkın bir zamandır hızlı değişime sahne olmaktadır. Bu değişim bazen iç dinamiklerin gerektirdiği yönelişler şeklinde olmakla birlikte çoğu dış dinamiklerin güdümünde gerçekleşmiştir. Gerçekte geri bırakılmışlık olgusu ‘geri kalmışlık’ argümanı ile insanların önüne çıkarılırken, suçlanan bazı kurum ve düşünceler kendilerini toplum dışında bulmuştur. Sosyolojik kural gereği kendi kodlarıyla gelişmeyi arayan toplumun düşünür ve öncü fikir adamları, süreç içinde insanlıkla barışık öz değerleri ile ortaya çıkmanın yollarını düşünmüş ve önermişlerdir.

Coğrafyamız insanının bin yılı aşkın bir zamandır insanlığa sunduğu tüm farklılıklara rağmen birlikte yaşama tecrübesi mevcuttur. Bunu taçlandırarak daha ileri bir yaşam tarzı arayışı günümüzde de sürmektedir. Bu nedenle modern insanı daha mutlu ve huzurlu bir gelecekle buluşturmanın fikri altyapısının izleri her alanda aranmalıdır. Konumuz açısından İslam İktisadı/Ekonomisi alanında literatür için günümüzden geriye doğru araştırmak üzere kütüphane kataloglarına baktığımızda özetle şu tablo ile karşılaşmaktayız. 2000 li yıllarda akademik seviyede geniş bir şekilde kitap, makale ve sempozyumlar vardır. Bunu hazırlayan önceki dönemlere 10’ar yıllık basamaklarla geriye doğru gittiğimizde bir daralama görülmektedir. 60’lı yıllarda bireysel çalışmaları sonucunda fikirlerini yazıya döküp gazete ve dergilerde yayımlamış, daha sonra bunların kitap haline geldiğini tespit ettiğimiz iki eser bulduk. Daha sonraları bu çalışmalarını halkın önüne çıkararak tartışma başlattıklarını ve bazı akademisyenlerin bu tartışmalarda rol aldığını da görmekteyiz⁵.

Yukarıda belirttiğimiz özelliklere sahip Sezai Karakoç’a ait “İslam Toplumunun Ekonomik Strüktürü” (1967) ve Süleyman Karagülle’ye ait “İslamiyet ve Ekonomik Doktrinler” (1969) adlı eserler bazı ortak fikirleri, tanımları ve öngörülerini nedeniyle araştırmanın materyalini oluşturan özgün nitelikli yerel kitaplar olarak seçildi. Bunların ilki 2016 yılında 16. baskı yapmıştır. Bir nesil bu eseri tahkik etme fırsatını bulmuştur. İkincisi ise tek baskı olarak kalmasına karşılık öngördüğü sistemi İzmir’de 1967 yılında arkadaşlarıyla birlikte kurduğu ve gayesini “çalışmada ve yaşamada birbirleri ile anlaşabilecek kimseleri bir araya getirerek aralarında iktisadî, içtimaî, ilmî ve ahlakî dayanışmayı ve yardımlaşmayı gerçekleştirmektir.”⁶ şeklinde belirlediği “S.S. Akevler Kredi ve Yardımlaşma Kooperatifi” bünyesinde tecrübe etmeye çalışmıştır. Edinilen bu tecrübeler süreç içinde 90’lı yıllarda bir siyasi parti seçim bildirgesi olarak deklere etmiş ve halkın önüne çıkmıştır. Diğeri de belki bundan esinlenerek bir siyasi parti kurmuştur. Tespit edilen bu yönleri ile bu iki eser diğer çalışmalardan farklı bulunmuş ve değerlendirmeye alınmıştır. Akademi dışında oluşan bu tür gelişmelerin tenkide tabi tutulması gerekmektedir. Zira ortaya çıkacak olan olumsuz sonuçlar aynı kültür kodları taşıyan toplum için sıkıntı oluşturur veya varsa olumlu sonuçlar da istifadeye sunulurarak bir açılım sağlanmış olur.

Sezai Karakoç ve İslam İktisadı

Karakoç (2016) İslam iktisat olgusunu “klasik eserlerimizin günümüz literatürüne getirilemediğinden, İslam ülkelerinde iktisat ilmi adına üzerinde durulanın batının tekrarı” olduğunu belirtir. Ayrıca tüm incelemeler de batı iktisat postulatlarıyla yapılmakta olduğunu söyler. Bunun da kaçınılmaz olarak şu olumsuz sonuçlara vardığını ifade eder:

- a) Sosyal hayatın öbür alan ve görüşleriyle iktisadî yaşayış arasındaki bağları hiçe saymakta,

⁵

⁶ S. S. Akevler Kredi ve Yardımlaşma Kooperatifi Ana Sözleşmesi, s. 3.

- b) Batı tecrübesinde doğmuş kavramları doğu ve İslam deneyine uygulamakla içinden çıkılmaz bir kavram ve realite kopuşuna sebep olmaktadır.
- c) İktisat realitesi tespit edilmeden değer hükmü alanına geçilmekte,
- d) Ardından birkaç iktisadi doktrin alternatifinden birini seçmeye zorlanıyoruz. (s.7)

Çünkü,

- a) Batı düşünürleri ve İslam ülkelerindeki izleyicileri İslam'ın teklif ettiği iktisat düzenini sırf teorik ve hatta ütopyik bir sistem gibi görüp inceleme,
- b) İslam ülkelerindeki iktisat yapısını birkaç tesir ve şartın kurduğu soyut bir şema çerçevesinde ele alma,
- c) Bu iki yapı arasında da peşin hükümler dışında bir ilgi aramama yanılığısından kendini kurtaramıyorlar (s. 8) demektedir.

Karakoç (2016) İslam'ın iktisadî perspektifini tarihi süreçle şöyle açıklamakta ve bir de öneri getirmektedir.

- a) Medine'de İslam devletinin kuruluşundan başlayarak
- b) Günümüze kadar gelen İslam toplumuna uygulanmış
- c) İktisadî olaylar akıntısı içine yerleşerek belli başlı bir iktisadî strüktür/yapı doğurmuştur. (s.8)

Bu toplumlarda bu iktisadî yapının İslam dışı sistemlere kaydırılmak istendiği – ve bir miktar da gerçekleştirildiği- bugün bile iktisat hayatı İslam'ın etkisinden sıyrılmış değildir. (Karakoç, 8)

Karakoç (2016) bu tespitten hareketle bir 'cinayet' işlenmemesi için inceleme aşamalarına şu öneriyi sunmaktadır:

- a) İslam'ın iktisat tarihi, sadece, iktisadî düşünce tarihi olarak ele alındıkça, hem gerçeği tespitten uzakta kalır, İslam'a karşı, ilim ahlakı ve düşünce namusuyla bağdaşmaz bir cinayet işlenmiş olur.
- b) İslam'ın gerçek sistemi olduğu görülebilmesi ve değerlendirilmesi için İslam iktisat tarihi
 - a. İktisadî düşünce tarihi olduğu kadar,
 - b. İktisadî olaylar tarihi olarak da incelenmeli,
 - c. Bu ikisi arasındaki bağlar aranmalıdır. (s. 8)

Karakoç (2016) c şikkının sonucunda,

yakalanan ana çizgileriyle İslam toplumunun iktisadî yapısının orijinalliği kabul edilmedikçe, İslam ülkeleri ekonomisi üzerine yapılan incelemeler aldatıcı analogiler olmaktan öteye geçemez ve verilen hükümler, tamamen izafi olarak, başarıda ve ideal sistem olmakta batı sistemlerini temel alan peşin hükümlere dayalı bir karşılaştırmalar kaosu olur. (s. 8-9)

endişesini dile getirir.

Karakoç (2016) bu yargılara, “Batı iktisat yapısını ve kavramlarını temel alan bazı düşünür ve yazarlar, kendi iktisadî doktrin eğilimine ve İslam hakkındaki hükmüne göre İslam iktisat yapısını, liberal veya sosyalist yapı gibi görmüş ve göstermişlerdir.” (s. 9)

tespitleri ile varmaktadır ve şu sıralamayı yapmaktadır:

- a) Yazar veya düşünür liberalist veya kapitalist eğilimli ve İslam hakkındaki düşüncesi de **müspetse** İslam ekonomisini kolaylıkla
 - a. Liberalist veya
 - b. Prekapitalist,
- b) Yazar veya düşünür liberalist veya kapitalist eğilimli ve İslam hakkındaki düşüncesi de **müspet değilse** İslam ekonomisini kolaylıkla

- a. Anti Liberalist veya
- b. Prekomünist bir yapıda göstermekte çekinmemiştir. (s. 9)
- c) Aynı şema sosyalistlerde de görülmektedir. İslam düşmanı bir sosyalist, İslam'ı,
 - a. Derebeylik rejimi
 - b. Burjuva medeniyeti (en ileri haliyle)
- d) İslam'dan propagandaları için yararlanmak isteyen sosyalistler
 - a. Kapitalizme baş kaldırmış
 - b. Tam bilinçlenmemiş pre-marksist bir hareket.

Bu tartışmalar İslam ülkelerinde, belli bir siyasi tutumdaki çevrelerde yapılıncı tezatların, fikri anarşinin haddi hesabı olmaz. (s. 9)

İlginç bir örnekle Karakoç (2016) durumu şöyle açıklamaktadır.

“Marksist bir derginin koleksiyonu karıştırılınca, çok kısa bir zaman farkıyla, İslam'ın, hem sosyalizmin müjdecisi olarak selamlandığını, hem de İslam ülkelerini kapitalizme peşkeş çekmiş bir dünya görüşü olarak itham edildiğini görebilirsiniz.” (s. 9) Sonuç olarak “İslam üzerine yazan bütün bu kişiler İslam'ı bağımsız bir hayat ve düzen olarak ele almamışlar, kendi görüş alternatiflerinin veya karşı alternatiflerin bir derivasyonu şeklinde görmüşlerdir.” (s. 9) demektedir.

Karakoç'un (2016) vardığı diğer esaslı bir sonuç da şudur.

“İslam, batı medeniyetinden ayrı bir medeniyet olarak ele alınmadıkça gerçeğine varılamayacak bir realitedir. Kavramları, tanımları, deneyleri yine kendinden çıkarılabilir. Batı sınırlamaları ve muhtevalarıyla İslam realitesinin üzerinde yapılacak soyutlamalar, İslamı değil, ancak batı doktrinlerinin İslamı nasıl gördüğünü ve gösterdiğini tespit yarar. (s. 9)

İslam ve diğer ekonomik düzenleri özellikleri ile karşılaştıran Karakoç (2016) İslam, yaşadığımız hayatı ebediliğe göre ayarlar.” Bu nedenle bazılarının sandığı gibi “sadece ekonomik doktrin” olmadığı gibi birçoğunun gördüğü gibi “sadece bir inanış” da değildir. (s. 16)

Ayrıca Karakoç (2016) şu tespiti yapar:

“İslam toplumunda, istihlakle istihsal kesimleri ne kapitalist düzendeki gibi birbirinin adeta fonksiyonudur, ne de komünist düzendeki gibi, birbirinden bıçak kesimi ayrılmış ve kopmuştur. Bir yandan bir ölçü içinde bu iki kesim arasında ekonomik bir bağ bulunurken, öte yandan metaekonomik, ahlak ve inanç bağları ve kuruluşları ikisi arasındaki dengeyi sürekli olarak korur. (s. 27)

Ekonomi araçları ve mülkiyeti (s. 29-53) anlatan Karakoç (2016) “İslam tarihine kronolojik olarak ekonomi açısından bakılırsa, -ki bu konuda pek inceleme yapılmadığını belirtir- İslam ekonomisinin karakteri ana çizgileriyle görülebilir.” (s.54)

Karakoç (2016) “İslam toplumlarını batıların ve komünistlerin elinden ve dilinden kurtaracak kahraman nesil, şüphe yok ki, İslam toplumunun ekonomisini de yeni baştan düzenlemek ve kurmak zorundadır.” (s. 59) tespitle sonuçlandırdığı eser yeteri kadar vazifesini yerine getirmiştir.

İnsanı kuşatan olgular ve sergilenmesi gereken davranışlar:

Karagülle (1969) kitabında öncelikle şu ayetleri sıralayarak bir durum tespiti yapmakla birlikte hareket noktasını da belirlemiş olmaktadır. ‘**Hak geldi, batıl sindi/yok oldu**’ (İsrâ (17), 81) buyurmaktadır.” diyerek, bunu “Bir şey iyi, faydalı, güzel ve doğru olduğu için alınır; kötü, zararlı, çirkin ve yanlış olduğu için atılır.” şeklinde açar ve ilkine **Hak**, diğerine **batıl** dendiğini söyler. Ayrıca bunları kuşanan ve davranışlarını bunlara göre ayarlayan insan için de “**Medeni insan**, hakkı hak olduğu için alan, batılı batıl olduğu için atan kimsedir.” yargısında bulunur. Ayrıca “İslâm dininde bunlar Müslüman'ın özellikleridir.” diyerek şu ayet meallerini sıralar: "İlmin olmadığı şeylerin ardına düşme." (İsrâ Sûresi 17/36), "Ne diye ilminiz olmadığı

hususlarda çekişip duruyorsunuz." (Âli İmrân Sûresi 3/66), "Zan, hakikatten hiçbir şey ifade etmez." (Yûnus Sûresi 10/36) ve "Bizden hakkı kabul edenler var, bizden kendi çıkarlarına gidenler var. Kim hakkı kabul ederse doğru yolu onlar araştırırlar." (Cin Sûresi 72/14) (s. 5)

Karagülle (1969) yaptığı tasnif ve açıklamalar sonrasında "Yobaz ise, kendisine bütün gerçekler gösterildiği halde kabul etmeyen, kendi yanlış görüş ve davranışlarında ısrar edip, direnen kimsedir." der ve biri 'Din' diğeri 'dünya' olmak üzere 'iki türlü yobaz' olduğunu söyler. Bunları "Din yobazı, batıl dinler üzerinde kalmakta ısrar eden kimse. Dünya yobazı ise, yanlış yollarda saplanıp kalan kişidir." şeklinde tanımlar. "İslâm dininde yobazın adı kafirdir." tespitinde bulunur ve şu açıklama ile kendi davranış ve tutumunu şöyle belirler ki, bu durumuyla Karakoç ile ortak düşüncede birleştikleri görülür:

"Bugün yeryüzünde birçok iktisadî sistemler vardır. Taraftarları çoğunlukla birer yobazdır. Çünkü başka sistemlerin varlığına dayanamamakta, karşısındakine cevap vereceğine zorla da olsa susturmak istemektedir. Görüşleri tek taraflı, dar görüşlerdir. Bu dar görüşlülük yüzündendir ki, günümüz iktisat kitaplarında **İslâm İktisat Nizam**'ından hiç bahsedilmemektedir. Biz aynı yobazlığı yapacak, diğer iktisat sistemlerini yok sayacak değiliz. İslâm iktisadından bahsederken diğer sistemleri de tarif ve izah edecek, başka yaşama şekillerini de tanıtacağız." Karakoç da bu son cümlelere benzer yaklaşımla şöyle söylemektedir. "Batı düşünürleri ve İslam ülkelerindeki izleyicileri, her şeyden önce, islamın teklif ettiği iktisat düzenini sırf teorik, hatta ütopyik bir sistem gibi görüp inceleme ve bugünkü islam ülkelerindeki iktisat yapısını, birkaç tesir ve şartın kurduğu soyut bir şema çerçevesinde ele alma, bu iki yapı arasında de peşin hükümler dışında bir ilgi aramama yanlışından kendilerini kurtaramıyorlar." (s. 8)

Her iki düşünür İslam toplumunun iktisadî yapısının orijinallüğünde birleşirler. Hatta Karakoç (2016) "bu kabul edilmedikçe, yapılan incelemeler aldatıcı analogiler olmaktan öteye geçemez ve verilen hükümler, tamamen izafi olarak, başarıda ve ideal sistem olmakta batı sistemlerini temel alan peşin hükümlere dayalı bir karşılaştırmalar kaosu olur" (s. 8-9) uyarısını yapmaktadır. Belki de günümüz İslam ekonomisi alanında bir kaos varsa sebebi bu olsa gerek.

Ekonomi ve İslam Ekonomisi

Karagülle (1969) önce ekonomiyi tanımlar. Sonra ekonomiyi var eden düstür/yasaları sıralar. Daha sonra bu düstürlardan, değer algı ve anlayışlara göre azaltma yaparak çeşitli -izmlerin ortaya konduğunu ifade eder. Onların yeni bir şey ortaya koymadıklarını, aksine "*mutlak ekonomi*" olan İslam Ekonomisinden birey ve topluma düşman ya da gereksiz gördükleri bazı olguları kaldırmak ve karıştırmak şeklinde ortaya çıktığını belirtir. (s. 14)

"**İktisat**, çalışıp yaşama şeklidir. **İktisat düzeni** ise, çalışıp yaşamak için kurulmuş teşkilatın adıdır. Bununla uğraşan ilme de **iktisat ilmi** denmektedir."⁷ (Karagülle; 1967) şeklinde tanımlar yapan Karagülle (1969), bütün iktisat sistemlerinde bulunduğunu söylediği iktisadın altı temel dayanağını aşağıdaki şekilde sıralar.

- 1. Çalışmak:** tarlayı ekmek, yol ve bina yapmak, hayvan yetiştirmek gibi her türlü yararlı işler çalışma teriminin içine girer. Bunun iktisat ilmindeki adı **istihsal/üretim**dir.
- 2. Yaşamak:** Yemek, içmek, giyinmek, barınmak, faydalanmak gibi hareketlerle, kendimizi ve çocuklarımızı beslemektir. İktisatta buna **istihlak/tüketim** denir.
- 3. Değiştirmek:** çalışıp elde ettiğimiz malları, kendimiz kullanıp bitirmeyiz. Pazara götürür, başka mallarla değiştiririz. Biz buğday ekmiş isek, onu götürür çarşıda başkalarına verir ve çarşıdan bize lazım olan şeyleri alırız. Bu suretle bizim elde ettiğimiz mallar herkesin, herkesin elde ettiği mallar da bizim olur. Buna iktisatta **mübadele/değiştirme** denir.
- 4. Borçlanmak:** Elimizdeki malları hemen kullanıp bitirmeyiz, ileride kullanmak

üzere saklarız. Malları kendi imkanlarımızla biriktirmek, saklamak ise çok zordur. Depo lazımdır. Çürür, bozulabilir. En iyisi elde ettiğimiz malları ihtiyacı olanlara ödünç olarak vermektir. Bize gerektiğinde geri alır, kendimiz kullanırız. Bu işte bir aracıyı gerektirir. Bu aracılık görevini yapan müessese **bankadır**. Paraları kazanır, bankaya yatırırız. Bankadaki o parayı ihtiyacı olan alır, kullanır. Bize lazım olunca yatırdığımız parayı bankadan çeker ve kullanırız. Buna iktisat dilinde **tedavül/dolaşım** denir.

5. Geçinmek: Bu da iki yöne doğrulmuştur. Çalışmamızın bir kısmı günlük ihtiyaçlarımızı karşılar. Yiyecek, giyecek, içecek bunlardandır. Buğdayı eker, yetiştirir, sonra onunla kendimizin ve çocuklarımızın karnını doyururuz. Buna iktisatta **iaşe/yaşama** denilmektedir.

6. Yapmak: Çalışıp geçinmemizin ikinci kısmı ise, günlük ihtiyaçlarımızın dışında geleceğimiz için yaptığımız çalışmadır. Yol, köprü ve baraj yapmak, tarla, bağ, bahçe meydana getirmek, fabrikalar, imalathaneler kurmak, ev ve barınaklar inşa etmek. Buna iktisatta **imar** denilmektedir. (s. 7-8)

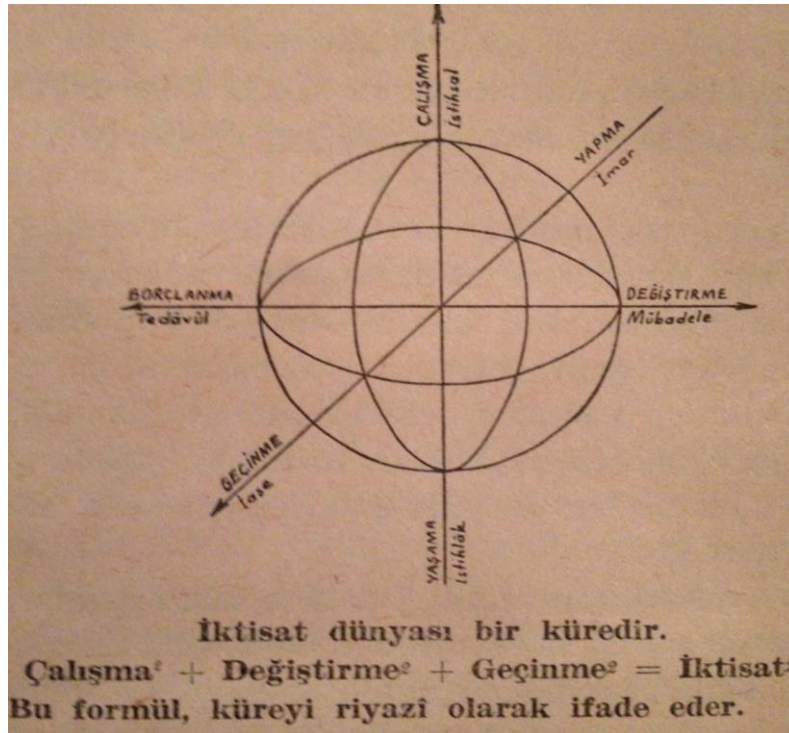
Bu altı temel bulunmadan iktisat düzenini kurmaya imkân olmadığını söyleyen Karagülle (1969), üretim, tüketim, mübadele, tedavül, iaşe ve imarı iktisadın **rükün**lerinden yani olmazlarsa olmazdan saymaktadır. Ayrıca bunlarla iktisadın temel kanununu şöyle ortaya koymaktadır. (s. 8)

İktisadın temel kanunu

Çalışma yaşamanın; değiştirme borçlanmanın/biriktirmenin; geçinme yapmanın zıddıdır ve bunlar birbirine eşittir.

İnsan çalıştığı kadar yaşayabilir. Biriktirdiği kadar değiştirebilir. Yaptığı kadar geçinebilir. Çünkü bunlar birbirine bağlıdır ve birbirinden çıkar.

Bunlardan her çifti bir mihver, bir eksen ile gösterilebilir. Bunlardan çalışma, değiştirme, geçinme, eksenin müspet/artı tarafına, diğerleri de menfi/eksi tarafına konur. (s. 9)



Şekil-1

Karagülle (1969), yukarıda şekli verilen “iktisat dünyasını” idare eden düzenin kuruluşunu ve bundan ortaya çıkan değişik sistemlerin esaslarını belirtmeden önce “basitliği ve temelli olması bakımından İslâmiyet’in tesis ettiği sistemi” anlatacağını söyler ve şöyle devam eder (Karagülle, 1969:10)

“İslâmiyet, yukarıda belirtilen altı iktisat temeli için, şu altı düsturu koymuştur.

I. Çalışmak için, çalışanların mala sahip olmaları gerekir. Çalışmak, sıkıntılı, zor bir iştir. İnsanları çalıştırabilmek için çalışıp elde ettikleri malları kendilerine vermek, mala sahip kılmak gerekir. Yalnız kendilerine değil, çocuklarına da bu mala sahip olma hakkı tanınmalıdır. Miras hakkı tesis edilmelidir. Bu, İslâm’da **istihsalde/üretimde mülkiyet düsturu ile elde edilir.**

II. Yaşamak için, orta mallarının bulunması gerekir. Bir fert bütün ihtiyaçlarını kendisi temin edemez. Herkes kendisi için hususi yol yapamaz, su getiremez. Her çeşit ihtiyacı karşılayamaz. Bundan dolayıdır ki, İslâmiyet, devlet müessesesini kabul etmiş, ona vergi/zekât alma hakkını tanımış ve birtakım hizmetler de yüklemiştir. Devletin kendisi bir **orta maldır.**

Orta mallar için kabul edilen esaslar şunlardır:

- a) Devlet ancak madenlerden beşte bir, ziraî mahsullerden onda bir, ticaret malları, para ve yiyeceklerden kırkta bir olmak üzere zekât alır ve bunu orta malı olarak harcar. Başka vergi alamaz. Mecburi sigorta müessesesi kuramaz.
- b) Bütün gayri menkuller -taşınmazlar- esasta -Allah’ın dünyadaki temsilcisi olan-devletindir. Ancak kendisi işletemez; fertlere temlik eder, karşılığında vergi -zekât- alır. Devlet kazançlı hiçbir işe girişemez. Halka ücret mukabilinde iş yapamaz. Devlet orta malıdır. Bütün hizmetleri karşılıksızdır. Hiçbir şekilde resim ve harç alamaz. Mahkeme veya muamele masrafları isteyemez.
- c) Orta mallardan herkes ihtiyacı nispetinde ve karşılıksız olarak faydalanır. İslâmiyet’te sigorta müessesesi yoktur. Bunun yerine zekât, bütün insanları ve işleri sigorta etmiştir.
- d) Devlet memurluğu yoktur. Devlet hizmeti görenler ücret alırlar. Serbest iş de yapabilirler. İşleri bitince hemen ayrılırlar.

Buna iktisatta **şuyûiyyet** -ortaklık- denir ve İslâmiyet’te **istihlakte şuyûiyyet** -tüketimde ortaklık- düsturu ile ifade edilir.

III. Değiştirmede, malın en çok muhtaç olanı bulabilmesi için alışverişin serbest olması gerekir. BU sayede arz ve talep kanunlarına göre bir fiyat teessüs eder ve bu şekilde iktisadî bir düzen kurulmuş olur. İktisatta buna tasarruf denir. İslâmiyet’te bu kaide **mübadelede serbest tasarruf düsturu ile ifade edilmektedir.**

İslâmiyet’te, fiyat tahdidi, kâr haddi, asgari ücret gibi sınırlama yoktur.

IV. Borçlanmada, vurgunculuğun, çalışmadan kazanmanın olmaması icap eder. **Kâr, zarar tehlikesine karşı tanınmış bir haktır. Faiz, mutlak olarak yasaktır. Kokusu bile günahların en büyüğü sayılmıştır. Bankayı devlet kurar ve orta malı olarak işletir. Herkes oraya faizsiz para yatırır ve yine herkes oradan faizsiz kredi alır.**

Ticarî kredi verilmez. Çünkü o zaman zekât faiz olmuş ve arz-talep kanunlarına da müdahale edilmiş olur.

Yatırım kredileri verilir ve bu suretle yatırım planlanmış olur. Birde tüketim kredileri verilir. Buzdolabı isteyen devlet bankasından kredi alır ve buzdolabını peşin para ile satın alır.

Veresiye satışlar, baştan avans vermeler birer faiz müessesesi olduğu için yasaklanmıştır.

Buna iktisatta **tarife** denilmekte ve İslâmiyet’te bu, **tedavülde tarife** düsturu ile ifade edilmektedir.

V. Geçinmenin ayarlanabilmesi için, yapılacak işlerde çalışanları serbest bırakmak

gerekir. Köylü, pazardaki piyasaya bakarak hangisi pahalı ise onu eker. Dilerse buğday ile pamuk eker. Hangisi pahalı ise onu eker. Halkın en çok neye ihtiyacı varsa, o pahalı olur, çalışanlar da onu yetiştirir, onu yaparlar. Çalışanlar, çalışmalarında serbest bırakılmalı, herkes ne isterse o işi yapmalıdır. İsteddiği ücretle, istediği işte çalışmalıdır. İşveren de dilediği işçiyi, dilediği zaman çıkarabilmeli ve istediği ücretle çalıştırabilmelidir. İşin selameti bunu emreder. Devlet, işçiye bütçeden -orta maldan- yardım edecektir.

İktisatta buna teşebbüs denir. İslâmiyet'te bu, iaşede serbest teşebbüs düsturu ile ifade edilmiştir.

VI. Memleketi imar edebilmek için, devletin planlar yapması icap eder. Çünkü herkes her yerde yol yapamaz, ev kuramaz, fabrika tesis edemez. İşlerin bir plan ve proje içinde yapılmış olması şarttır, aksi takdirde imar olmaz, tahrip olur. Devlet, yapılacak iş ve tesislerin plan ve projelerini yapacak ve herkesin bunlara göre tesis ve inşaat yapmasını isteyecektir. Bunlar, plan ve projeye uygun yapıldıkça, orta malı olanlara, devlet, bedelini ödeyecektir.

Müteahhide her zaman iş bıraktırılabilir, müteahhit de bırakabilir. Faiz olacağı için, ihalelere ceza şartları konamaz.

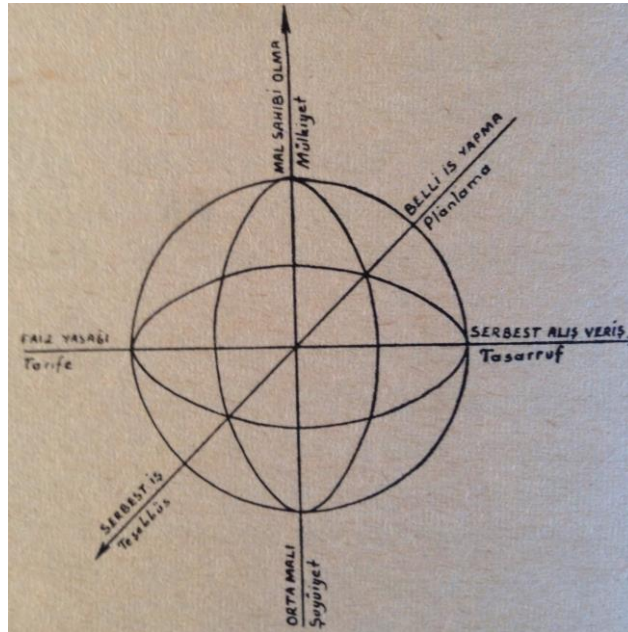
Buna iktisat dilinde **planlama** denir ve İslâmiyet'te **imarda planlama** düsturu ile ifade edilir.” (Karagülle, 1969:10-13)

Karagülle (1969) İslam iktisat düzenini bir küre olarak görür.

“İşte bu altı düstur İslâm İktisat Düzeni'nin temelini teşkil eder. Bu düsturlar, iktisadın temellerine paralel olduğu için bu da bir küre teşkil eder.

Mala sahip olma, orta malı olmaya; serbest alışveriş, faizin yasaklığına; serbest iş yapma, planlı iş yapmaya zıttır.” (Kagülle, 1969:13)

Şekil-2



İslâm'da iktisadi düzen Bir küredir. İktisat dünyası ile çalışmaktadır.

$$\text{Mülkiyet}^2 + \text{Tasarruf}^2 + \text{teşebbüs}^2 = \text{İktisat düzeni}$$

İslâm İktisat Düzeni'ni bu anlatım ve şekillerle ortaya koyan Karagülle (1969), diğer sistemleri anlatmaya şu tespiti yaparak geçer. “Diğer sistemler, zikrettiğimiz bu altı düstura, yeni bir düstur ilave edilerek veya yeni bir düstur getirilerek kurulmuş sistemler değildir. Bilakis bunlar, İslâm'ın bu altı düsturunun birisini kaldırmakla meydana getirilmişlerdir. Adeta kolu veya bacağı

kesik insanlara benzerler. İslâmiyet'in müspetliğine karşılık, bunlar, menfidirler.” (Karagülle, 1969:14)

LIBERALİZM

İslâmiyet'teki **tedavülde tarife** düsturunu **kaldırıp**, yerine **tedavülde de serbest tasarruf** düsturunu **koyarsanız** yeni bir rejim elde edilir ki, bu rejim **liberalizmdir**. Liberalizmde faiz de ticaret gibi tamamen serbesttir. **Faizin tesiri ile bütün para zenginlerin eline geçtiğinden bu sistem uzun zaman yaşayamaz ve kapitalizme dönüşür**. Liberalistler, her şeyin serbest olmasını ister, devletin para işlerine karışmasına bile razı olmazlar.

KAPİTALİZM

İslâmiyet'teki **istihlakte da şuyûiyyet** -tüketimde ortaklık- düsturunu **kaldırıp** yerine **istihlakte de mülkiyet** esasını **alırsanız kapitalizmi** kurmuş olursunuz.

Bu rejimde yol, köprü gibi şeyler dahi orta malı olmayıp hususi şahıslarıdır. Herkes ücret vererek bunlardan faydalanacaktır. Bu rejimde çalışamayanlar ya emeklilik ya da aile müessesesi vasıtası ile yaşatılmaktadır. Bu rejimde orta malı bulunmamaktadır.

Bu rejim de uzun zaman yaşayamamakta, **devlet müdahalesi mecburiyeti hasıl olmakta ve sosyalizm doğmaktadır**.

SOSYALİZM

İslâmiyet'teki **mübadelede serbest tasarruf** düsturunu **kaldırır**, yerine **mübadelede de tarife** esasını **alırsanız sosyalizm** doğar. Sosyalizmde her şey devlet tarafından belirlenmiştir. Malların kalite ve cinsleri tespit edilmiş, fiyatlar devlet tarafından konmuştur. Bu rejimde serbest alış-veriş kaldırılmış, devletin emrine veya kontrolüne verilmiştir.

Bu rejim de devamlı olamamakta, devletçiliğin işleri sürüncemede bırakması neticesinde ihtilal olmakta komünizme gidilmek zarureti doğmaktadır.

KOMÜNİZM

İslâmiyet'teki **mübadelede serbest tasarruf** düsturunu **kaldırır**, yerine **istihsalde de şuyûiyyet** -üretimde de ortaklık- esasını **koyarsanız komünizm rejimi** ortaya çıkar. Komünizmde hususi mal diye bir şey yoktur, her şey orta malıdır.

Oturduğunuz koltuk sizin değildir; oturduğunuz kadar otursunuz, ayrıldığımızda başkası gelir oturur.

Elbise sizin malınız değildir; giydikçe sizindir, çıkardınız mı başkası giyer.

Lokantada yemek bedavadır.

Bu nizamda her şey bedavadır; çalışmak da, yaşamak da.

Bu rejim çok kısa ömürlüdür, doğması ile ölmesi bir olur, devlet sosyalizmine götürür.

DEVLET SOSYALİZMİ

İslâmiyet'te ki **iaşede teşebbüs** düsturunu **kaldırır**, yerine **iaşede de planlama** esasını **koyarsanız devlet sosyalizmi** meydana gelir.

Bu rejimde her şey devlet tarafından planlanır ve fertler devletin memuru olarak çalışırlar. Bu rejimde serbest teşebbüs yoktur, her şey devlet planına göre yapılır.

Bu rejimin silahlı müdafii Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği olduğu için, bu rejime Sovyet Sosyalizmi veya Rus sosyalizmi de denilir.

Bu rejim de devamlı değildir, yavaş yavaş liberalizme doğru kayar.

TEŞEBBÜS KAPİTALİZMİ

İslâmiyet'teki **imarda planlama** düsturunu **atar**, yerine **imarda da serbest teşebbüsü koyarsanız teşebbüs kapitalizmi** meydana gelir. Kapitalizm, bazen sosyalizm yerine teşebbüs kapitalizmine dönüşür ve ömrünü biraz uzatır. Bu rejimde devlet planlaması diye bir şey yoktur. Her şeyi özel teşebbüs planlar.

Bu rejimde ömürlü değildir. Eninde sonunda sosyalizme doğru kayar. (Karagülle, 1969:15-17)

İslam ekonomik düzenin dejeneresi olan diğerlerine “ekonomik doktrinler” diyen Karagülle, şu temel kaideyi ifade eder. “İslâmî rejimden başka bütün rejimler kararsızdır, değişmeye, bozulmaya mahkûmdur. Kararlı tek rejim İslâmiyet’tir.” (Karagülle, 1969:18)

Bu nedenle bütün rejimlerin bir tek formülle rahatlıkla ifade edileceğini söyleyen Karagülle (1969) şöyle devam eder.

“İslâmiyet’te, mesela istihsal, emek ile sermayenin çarpımı olarak ele alınmaktadır. Yani emeksiz sermaye, sermayesiz emek istihsal vasıtası olamaz.

$$\text{İstihsal} = \text{Sermaye} * \text{Emek}$$

Avrupa’da ise istihsal, emek ile sermayenin toplamıdır. Yalnız başına emek veya yalnız sermaye istihsal vasıtasıdır.

$$\text{İstihsal} = \text{Sermaye} + \text{Emek}$$

Tabii nizamdaki emeği çözer, formüldeki yerine koyarsak:

$$\text{İstihsal} = \text{Sermaye} + (\text{İstihsal}) / \text{sermaye}$$

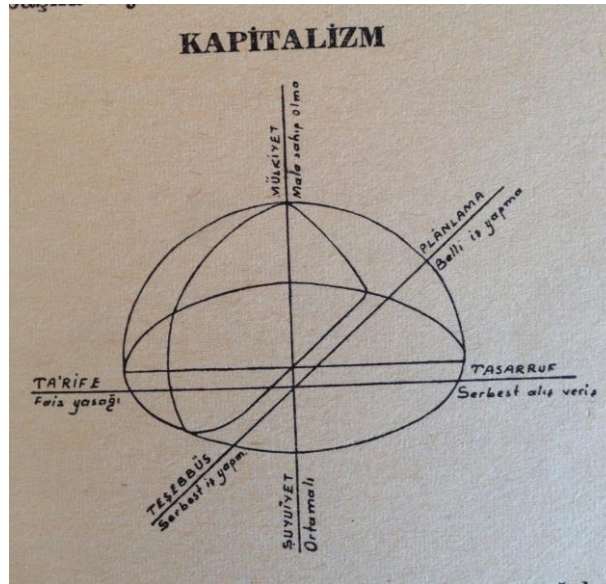
Bu esasa göre:

$$\text{İktisadi Düzen}^2 = (\text{Mülkiyet} + \text{Km} / \text{Mülkiyet})^2 + (\text{Tasarruf} + \text{Kt} / \text{Tasarruf})^2 + (\text{Teşebbüs} + \text{KT} / \text{Teşebbüs})^2$$

Umumî iktisat düzeni formülü elde edilmiş olur.

Bu formülde: Km, Kt, Kş değişik değerler olmak, müsbet ve menfi tarafını tutmak suretiyle başka başka rejimler meydana gelir.

Şekil-3



İslam ekonomisini bir tam küre olarak gören Karagülle, bundan diğer doktrinlerin nasıl çıktığını (şekil 3 üzerinden) şöyle izah eder.

Tam küre şeklindeki İslâm İktisat Düzeni'ni aşağıdan yukarıya doğru bastırırsak, şişkin bir yarım küre elde ederiz. Ki, bu kapitalizmi ifade eder.

Komünizm aşağıya, liberalizm sağa, sosyalizm sola, teşebbüs kapitalizmi öne, devlet sosyalizmi arkaya bastırılmış, böylece İslâmî sistemin bozulmuş, dejenere edilmiş şekilleri olan rejimler meydana gelmiştir.

İslâmiyet’te Km = Kt = Kş = 0 dır.

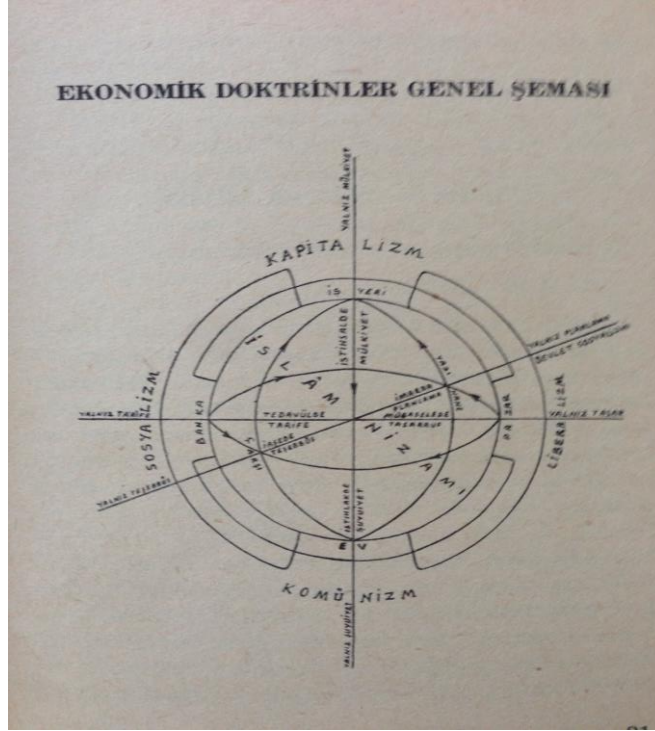
Kapitalizm ve komünizmde Km 0'a eşit değildir.

Liberalizm ve sosyalizmde Kt 0'a eşit değildir.

Teşebbüs kapitalizmi ve devlet sosyalizminde Kş 0'a eşit değildir. (Karagülle, 1969:19)

Ayrıca Karagülle (1969) Ekonomik doktrinler şemasını İslam Nizamı ile irtibatlarını da içerecek şekilde şu şekilde gösterir.

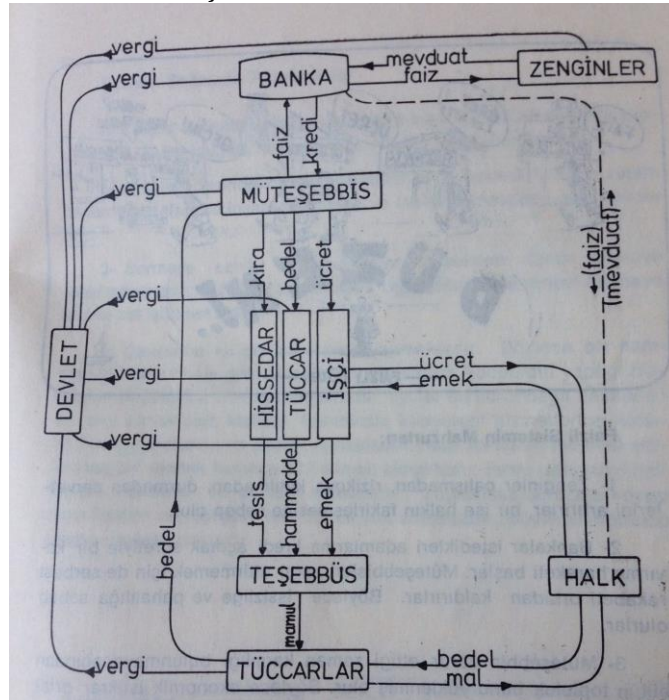
Şekil-4



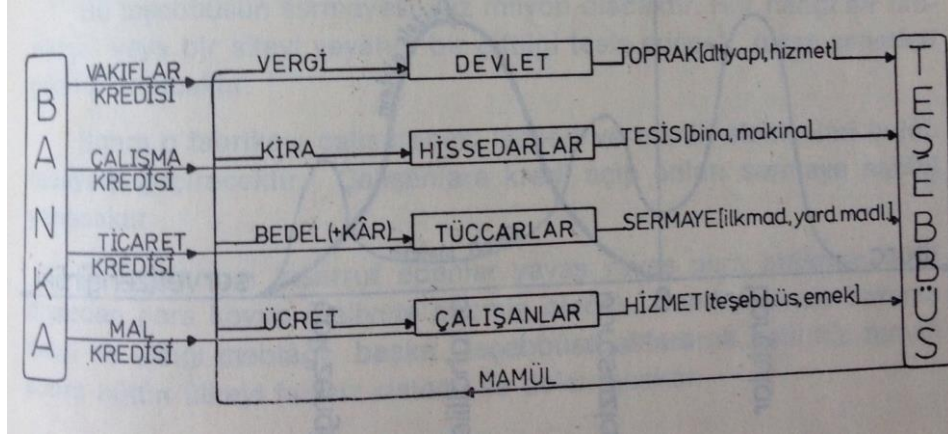
Diğer pratikleri:

Karagülle İslam ekonomik düzeni ile ilgili pratikler yapmak üzere kurmuş olduğu kooperatifin 1976 yılı Faaliyet Raporu broşüründe faizsiz ekonomik düzen (Karagülle, 1969:13) ile faizli diğer ekonomik düzenlerin (Karagülle, 1969:11) karşılaştırmasını şu iki ayrı şema ile yapar.

Şekil-5: Faizli sistem



Şekil-6: Faizsiz sistem



Faizsiz sistemde yer alan kurum ve irtibatların içerikleri Karakoç'un (2016) söylediği gibi literatürün günümüze taşınamaması olgusunun, Karagülle tarafından taşınabilirliğinin bir örnekleme teşkil ettiği görülmektedir. Zira tablodaki kavramların benzerini ve işlevlerini fıkıh kitaplarımızda görmek mümkündür. İmam Kâsânî (1986) Bedai'us-Sanâi' adlı eserin C.6, s. 56 ve devamında Kitabu'ş-Şirket'de kişiler arası sözleşmelerle ekonominin alanlarını ve döngüsünü anlatmaktadır.

Burada ise bunların üstünde kurumsal manada ele alınarak pratiğe aktarıldığı görülmektedir.

SONUÇ

Her iki yazar İslam ekonomisinin kendine özgü bir sistem olduğunu ifade etmektedirler. Ayrıca diğer ekonomik doktrinlerin eksikliklerini söylerken onların sadece ekonomik alanı önceliklediklerini belirtmektedirler. İslam ekonomisi insanı merkeze alırken, diğerleri eşyayı ve kazancı öncelemektedirler.

Toplumun diğer kurumları ile ortak hareket eden bir iktisat anlayışının var ve üretilebileceğini göstermektedirler. Sadece eşya merkezli hayat süren çeşitli doktrinler arasında sıkışıp kalmanın makul olmadığını vurgulamaktadırlar. Ayrıca Karagülle bunu pratiğe dökerek örnek oluşturma rolünü üstlenmiştir. Karakoç'un öncelikle İslam tarihi içinde araştırılmasını önerdiği durumu, Karagülle biraz daha ileriye götürerek İslam'ın kaynakları olan Kitap, Sünnet, Kıyas ve İcma yolunu da esas almıştır.

Yetişen yeni neslin bu tür çalışmaları bir sürü kaygılarla görmemezlikten gelmeleri düşünülemez. Zaman ve imkan kaybına yol açan her türlü engelin faturasını tarihe çıkarmadan, vazifeyi kuşanmak gerekmektedir.

KAYNAKÇA

Alâuddîn Ebû Bekr b. Mes'ûd b. Ahmed el-Kâsânî. (1986) Bedâ'u's-Sanâi' fî Tertîbi'ş-Şerâi', Daru'l-Kutubu'l-İlmiyye.

Karagülle, Süleyman. (1967) İslâmiyet ve Ekonomik Doktrinler, İzmir: Kaynak.

Karakoç, Sezai. (2016) İslâm Toplumunun Ekonomik Stürktürü, İstanbul: Diriliş Yayınları.

S.S. Akevler Kredi ve Yardımlaşma Kooperatifi Sözleşmesi (1980), İzmir: Akyol Matbaası.

S.S. Akevler Kredi ve Yardımlaşma Kooperatifi 1976 yılı Rapor (1976), İzmir: Akyol Matbaası.

TÜRKİYE'NİN ALTERNATİF PAZAR ARAYIŞLARI KAPSAMINDA İSLAM ÜLKELERİNİN PAZAR POTANSİYELİ, PROBLEMLERİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Doç. Dr. İsmet Kahraman Arslan

İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü
karslan@ticaret.edu.tr

ÖZET: İslam ülkeleri Türkiye için önemli bir pazar potansiyeli sunmaktadır. Zira hemen hemen tüm İslam ülkeleri, diğer İslam ülkelerinin ihtiyaç duyduğu malları karşılayacak üretim artığından yoksundur. İslam ülkelerinin ekonomik yapıları ve gelişme düzeyleri fazla farklılaşmamış olduğundan, birbirinin tamamlayıcısı olan mallar fazla değildir.

En eski ve yaygın olarak uygulanan bir ekonomik pratik olan tarım İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) üyesi ülkelerin ekonomik faaliyetleri arasında önemli bir yer tutmakla beraber İslam ülkelerinin büyük bir çoğunluğu sınırlı miktarlarda tarımsal ürün üretmektedir ve çoğu ülke gıda maddelerini ithal etmek zorundadır.

Bu nedenlerden dolayı, İİT üyesi ülkeler büyük bir ekonomik potansiyel oluşturmasına rağmen dış ticaret hacimlerinin %90'ını İslam Dünyası dışındaki ülkelerle yapmaktadır. Petrol dışalımını ve endüstriyel mallarla ilgili sorunlar bir yana bırakılırsa, İİT ülkelerinin en acil sorunu gıda maddeleri açısından kendi kendine yeterli olmamalarıdır. Bu durum, bir yandan başta petrol olmak üzere enerji kaynaklarına bağımlılığı yüksek seviyede olan, diğer yandan da çok çeşitli endüstriyel mallarda üretim imkanı bulunan Türkiye için önemli bir fırsat yaratmaktadır. Bir diğer ifade ile İslam ülkelerinin mevcut potansiyeli Türkiye açısından doğal bir tamamlayıcılık olarak görülebilir.

Bu çalışmada, İslam ülkelerinin pazar potansiyeli ve dış ticaret hacmi incelenmiş, Türkiye'nin yeni pazar arayışları içinde Türkiye ile İslam ülkeleri arasındaki ticaretin geliştirilmesi ile ilgili fırsatlar ve tehditler analiz edilerek öneriler oluşturulmuştur.

Anahtar kelimeler: ihracat, pazar, pazarlama, İslam ülkeleri

THE MARKET POTENTIAL AND PROBLEMS OF ISLAMIC COUNTRIES AND POLICY SUGGESTIONS WITHIN THE SCOPE OF ALTERNATIVE MARKETS SEARCHES OF TURKEY

ABSTRACT: Islamic countries offer a significant market potential for Turkey. As a matter of fact, almost all Islamic countries are deprived of surplus production to supply the goods needed by other Islamic countries. Since economic structures and development levels of Islamic countries do not vary a lot, complementary goods are not a lot. Although agriculture which has been the oldest and commonly implemented economic practice has a significant place among the economic activities of the Organization of Islamic Cooperation (OIC) countries, majority of Islamic countries grow agricultural products on a limited scale and most countries have to import food products.

Owing to these reasons, despite the fact that OIC countries have formed a considerable economic potential, they do 90 % of their foreign trade with Non-Islamic countries. Apart from petroleum import and issues related to industrial materials, the most emergency problem of OIC is that they are not self sufficient in terms of food items. This condition creates a significant opportunity for

Turkey who has on the one hand high level of dependency to energy sources especially to petroleum and on the other hand has manufacturing facilities of wide range of industrial products. In other words, present potential of Islamic countries can be seen as a natural complementarity for Turkey.

This study attempts to analyze market potential of Islamic countries and the foreign trade volume between Islamic countries, and analyzing the opportunities and threats, it offers suggestions to develop trade between Turkey and other Islamic countries while Turkey is in search of new markets.

Key words: export, market, marketing, islamic countries

JEL :M31

GİRİŞ

Türkiye, bir yandan AB'ye tam üyelik hedefi doğrultusunda uyum sürecini sürdürürken, diğer yandan çok boyutlu ekonomik işbirliği stratejisi çerçevesinde İslam ülkeleri ile işbirliğini de geliştirmeye çalışmış ve bölgesinde etkin bir güç olma yolundaki çabalarını artırmıştır. Ancak, Türkiye'nin ve İslam ülkelerinin sahip olduğu ekonomik potansiyel ile gerçekleşen ticaret hacmine bakıldığında, henüz arzu edilen seviyelere erişilemediği ve mevcut ticaret hacminin hem Türkiye hem de diğer İslam ülkelerinin sahip olduğu ekonomik potansiyel ile doğru orantılı olmadığı görülmektedir.

Diğer yandan İslam ülkelerinin ekonomik yapıları ve gelişme düzeyleri fazla farklılaşmamış olduğundan, birbirinin tamamlayıcısı olan mallar fazla değildir. Kendi ürünleriyle ilgili pazar enformasyon sistemleri olmadığı için ucuzca satıp, gelişmiş ülkelere pahalıya mal satın almak zorunda kalmaktadırlar. Ticari altyapıları ve olanakları oldukça yetersizdir, bu yüzden birbirlerinin pazarlarına ulaşmaları oldukça güç olmakta ve pazarlamadaki yetersizlikleri ticari ilişkilerine de yansımaktadır (UNCTAD, 2005).

En eski ve yaygın olarak uygulanan bir ekonomik pratik olan tarım, İslam ülkelerinin ekonomik faaliyetleri arasında önemli bir yer tutmakla beraber bu ülkelerin büyük bir çoğunluğu sınırlı miktarlarda tarımsal ürün üretmektedir ve en acil sorunları gıda maddeleri açısından kendi kendilerine yeterli olmamalarıdır. Bu yüzden çoğu ülke gıda maddelerini ithal etmek zorundadır ve tarımsal ürünler dış ticaret için temel kaynak olmaktadır.

Endüstriyel malların üretiminde de aynı durum söz konusudur. Endüstriyel mallardan çok azı üretilmekte ve İslam ülkelerinin dış ticaret stratejisi mamul, yarı-mamul ve gıda maddelerini gelişmiş ülkelere sağlama çabasına dayanmaktadır. Sadece az sayıda temel malları verimsiz ve yetersiz miktarda üretmektedirler (Dabour ve Zeinelabdin, 2008). Petrol üreticisi olan İslam ülkelerinin durumu da diğerlerinden farklı değildir; Hemen hepsi tek ürüne dayalı ekonomilere sahiptir ve dışsatım potansiyelleri tükenebilir nitelikteki tek bir kaynağa dayanmaktadır. Bu durum, çeşitli tarımsal ve endüstriyel mallarda üretim imkanı bulunan Türkiye için önemli bir fırsat sunmaktadır. Bir diğer ifade ile İslam ülkelerinin mevcut potansiyeli Türkiye açısından doğal bir tamamlayıcılık olarak görülebilir.

Ne var ki kurulduğu günden itibaren dış politikasının en önemli ilkesi "Batılılaşma" olan Türkiye, İslam ülkelerindeki pazar potansiyelini uzun yıllar görmezden gelmiştir. Bunun bir sonucu olarak bu konuda Türkiye'nin yakın zamana kadar ne tutarlı bir politikası, ne de İslam ülkelerine yönelme gibi bir niyeti olmamıştır. Türkiye, İslam ülkelerinin potansiyelini son yıllarda öğrenmiş ve küçüklü büyüklü 57 ülkeden oluşan İİT üyesi İslam ülkeleri ile ekonomik, kültürel ve siyasi ilişkilerin geliştirilmesi yönünde önemli adımlar atmıştır. Özellikle son yıllarda AB ekonomisinin daralması, uluslararası şartlardaki değişim ve bölgesel dinamikler, İslam ülkelerini göz ardı etme lüksünü ortadan kaldırmıştır.

Diğer yandan Batılı ülkelerde kar marjlarının düşmesi gibi "itici" unsurlara karşı, İslam ülkelerinin "çekim gücü" nün fark edilmesi ile gözler son yıllarda büyüme ivmesi hızla artan, kar marjları yüksek piyasa ekonomilerine çevrilmiştir. Bu çekim alanlarının başında Türkiye'ye komşu ve çevre Müslüman ülkeler yer almaktadır. Bu ülkelerin ortak özelliği, nüfus açısından çok büyük olmasa bile büyüme potansiyeli yüksek ve geleceği parlak görünen bakir ekonomiler olmasıdır. Türkiye'nin bu boşluğu değerlendirme gücü ve potansiyeli vardır.

Şüphesiz bu imkanların yanı sıra, işbirliğinin önünde çeşitli engeller de mevcuttur. Ülkeler coğrafi olarak yakın olsa da, kafa ve gönüllerde yakınlık temin edecek bir liderliğin, ortak bir idealin olmasının da şart olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle denilebilir ki işbirliği ve entegrasyonu ilerletmenin anahtarı siyasi iradedir.

Bu çalışmada, İslam ülkelerinin sahip olduğu ekonomik potansiyel ve dış ticaret hacmi incelenerek Türkiye'nin yeni pazar arayışları içinde Türkiye ile İslam ülkeleri arasındaki ticaretin geliştirilmesi ile ilgili öneriler oluşturulmaya çalışılmıştır. Bunun için öncelikle üzerinde durulan

temel konu, sorun ve fırsat alanlarının tesbit edilerek nelerin yapılması ve nasıl yapılması gerektiğinin ortaya konulması olmuştur.

1.İSLAM ÜLKELERİNİN EKONOMİK POTANSİYELİ VE YAPISAL ÖZELLİKLERİ

Dünya nüfusunun yaklaşık beşte biri gibi önemli bir kısmını içinde barındıran İslam işbirliği Teşkilatı (İİT) üyesi 57 İslam ülkesini ekonomik potansiyelleri ve kişi başına düşen milli gelirlerine göre; az gelişmiş İslam ülkeleri, petrol zengini İslam ülkeleri ve kısmen sanayileşmiş İslam ülkeleri şeklinde üç grupta incelemek mümkündür (Hassan, 2009). Birinci grupta yer alan ve “çok az gelişmiş” olarak tanımlanan 22 ülke ekonomisinin neredeyse tamamı birkaç temel tarımsal ürün üretimine bağlıdır ve kişi başına düşen milli gelir bin doların altındadır.

İkinci gruptaki ülkeler OPEC üyesi olarak bilinen petrol ihracatçısı ülkelerdir ve kişi başına düşen milli gelirleri oldukça yüksektir. Bu ülkeler büyük petrol rezervlerine sahiptir ve doğal olarak en büyük ihraç ürünleri petroldür. Petrol ve doğalgaz satışından elde ettikleri yüksek gelirleri vardır (Uğurel, 2004).

Üçüncü grupta yer alan ülkeler ise birinci ve ikinci gruptaki ülkelere göre daha fazla sanayileşmişlerdir. Ekonomik faaliyet sahaları dünyadaki gelişmelere paralel olarak tarımdan sanayiye ve hizmetler kesimine kaymakta, böylece üretimde yeknesaklık yerini giderek çeşitliliğe terk etmektedir. Türkiye'nin de içinde yer aldığı bu grupta Malezya, Mısır, Tunus ve Ürdün gibi ülkeler bulunmaktadır.

İslam ülkelerinin sahip olduğu yer altı ve yer üstü kaynaklarının dünya üretimi içindeki payı son derecede önemlidir. Örneğin Dünya petrol üretiminin %65'i, doğal kauçuk üretiminin %70'i, bilinen uranyum yataklarının %40'ı, kalay üretiminin %52'si, jüt üretiminin %40'ı, hurma üretiminin %93'ü, hindistan cevizinin %33'ü, buğdayın %15'i, pirincin %17'si, baharat üretiminin %39'u, şeker pancarı ve şeker kamışı üretiminin %32'si, tütün üretiminin %20'si, boksit üretiminin %14'ü, doğal gaz üretiminin %51'i, fosfat üretiminin %41'i İslam ülkelerindedir (DPT, 1995).

İslam ülkeleri arasındaki dış ticaret hacminin %90'ını İslam Dünyası dışındaki ülkelerle yapılmaktadır (Arslan, 2010). Dünya mal ihracatı ve ithalatı içinde İİT üyesi ülkelerin payı, yaklaşık %12 civarındadır. 2014 yılı itibarıyla toplam mal ihracatları 2.1 trilyon dolar, ithalatları ise 2.0 trilyon dolar civarındadır. İİT ülkelerinin dış ticaretinin neredeyse yarısını AB ülkeleri ile yapılan ithalat ihracat değerleri oluşturmaktadır. İkinci sırada NAFTA ülkeleri yer almaktadır.

İİT üyesi ülkelerin kendi aralarındaki ithalat ve ihracatları ise sırasıyla 402 milyar dolar ve 424 milyar dolardır. İİT üyesi ülkelerin kendi aralarındaki ticaret hacminin toplam dış ticaret hacmine oranı %20 civarındadır. Hiç kuşkusuz bu oran, İslam ülkelerinin sahip olduğu ticari potansiyeli yansıtmaktan çok uzaktır (SESRIC, 2014). İthalatın kompozisyonuna bakıldığında büyük ölçüde (%77) sanayi malları, temel üretim malları ve kimyasal maddelerden oluştuğu, ihracatta ise birincil ürünlerin (petrol ve doğalgaz) payının yüksek olduğu görülmektedir. Dış ticaretin %70 den fazlası sadece 10 ülke tarafından yapılmaktadır

Anlaşılacağı üzere İİT ülkelerinin bir topluluk olarak ekonomik büyümesi ve başarısı, büyük ölçüde birkaç ülkenin egemenliği altındadır. Bu durum, İİT topluluğu içindeki büyük gelir farklılıkları ile zengin ve fakir ülkeler arasındaki derin uçurumu yansıtmakta ve özellikle İİT içi ticaretin ve yatırımların geliştirilmesi konusunda işbirliğini artırma çabaları için bir engel oluşturmakla birlikte bir yandan da işbirliğine yeni imkanlar açabilecek bir potansiyel olarak

görülmektedir (Acar, 2010).

2.TÜRKİYE İLE İSLAM ÜLKELERİ ARASINDAKİ EKONOMİK İLİŞKİLERİN GELİŞTİRİLMESİNE İLİŞKİN FIRSATLAR VE ENGELLER

2.1. Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesi Yönündeki Fırsatlar

Temel hedefi AB'ye üye olmak olan Türkiye'nin çok boyutlu dış politikasının gereği olarak uluslararası pazarlarını çeşitlendirmesi ve bir buçuk milyar nüfusa yaklaşan İslam dünyasıyla ilişkilerini geliştirmesi açısından İİT üyesi olması önemli bir avantajdır. Bu bağlamda Balkanlar, Kafkasya ve Orta Asya'daki ülkelerin ve yeni cumhuriyetlerin katılımları ile genişleyen 57 üyeli İslam İşbirliği Teşkilatı, Türkiye için yeni bir anlam kazanmıştır. Ayrıca, içinde bulunduğumuz coğrafya ve medeniyet, Türkiye'nin İslam ülkeleri ile yakınlaşmasını ve ekonomik ilişkilerini daha da geliştirmesini zorunlu kılmaktadır.

İİT ülkeleri ile Türkiye arasındaki ekonomik işbirliğini geliştirme yönünde bir diğer önemli etken coğrafi yakınlıktır. Bu konuda iktisat teorisinde yeni bir alt disiplin olarak geliştirilen ve adına “*Yer Çekimi Teorisi*” denilen bir yaklaşım, “coğrafi yakınlık ile iktisadi bütünleşme arasında doğrusal bir ilişkinin olduğu” tezine dayanmaktadır (Unger, vd., 2011). İletişim ve ulaşım teknolojilerinde meydana gelen gelişmeler ve dünya ülkeleri arasında tüketim tarzlarındaki benzeşmelerden sonra yerçekimi katsayısının azaldığı hipotezine karşın yapılan araştırmalar iktisadi bütünleşmenin yakın bölge ekonomileri arasında oluşması beklentisinin hala devam ettiğini göstermektedir (Head & Mayer, 2011). Dolayısıyla şunu söylemek mümkündür; uzaklık coğrafya ile ilgili değil, olsa olsa teknoloji, niyet, kafa ve gönül yapısıyla ilgilidir.

Diğer yandan dağınık ve heterojen bir yapı içinde olsalar da Müslümanlar, temelde aynı davranış ve yönelişlere sahiptirler. Coğrafi mesafe itibarıyla birbirinden uzak İslam ülkelerine mensup fertler bir araya geldiklerinde, aralarında sadece inanç değil, yaşayış ve davranış tarzı ile örflerindeki benzerlikleri derhal keşfederler. Dolayısıyla İİT ülkeleri bünyesinde ölçek ekonomilerinin oluşturulabilmesi için gerekli coğrafi yakınlık koşulları, en azından belirli ülke ve bölgeler için mevcuttur. Yapılacak şey, İslam ülkeleri arasındaki ortak proje ve faaliyetlerin önündeki engelleri aşmak için gerekli kolektif siyasi irade ve azmi göstermek ve böylece küresel düzeyde ve uzun yıllara uzanabilecek şekilde, İslam ülkeleri arasındaki ekonomik ve ticari işbirliğini artıracak somut eylemlere girişebilmektir (Dabour & Zeinelabdin, 2008).

İslam ülkelerinin bir kısmı gıda yönünden bir kısmı ise yatırım malları veya her iki yönden ithalata bağımlı durumdadırlar. Türkiye'nin halen net gıda maddeleri ihracatçısı olması ve gelecekte GAP projesinin yaratacağı beklenen üretim artışı nedeniyle önemli bir gıda maddeleri ihracatçısı olabileceği anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, gıda maddeleri ithalatçısı olan İslam ülkelerinin, Türkiye'nin tarım ürünleri üretim fazlasının değerlendirilebileceği bir pazar olarak görülmesi ve bu pazarlarla ilgili düzenlemelerin yapılması Türkiye açısından önemli fırsatlar doğuracaktır.

İİT üyesi 57 ülkeden 22'si az gelişmiş ülke kategorisinde yer almasına karşın birçok İİT üyesi ülke, üst gelir grubunda yer almakta ve önemli sermaye birikimine sahip bulunmaktadır. Bu durum, bir yandan işbirliğini zorlaştırırken diğer yandan da önemli fırsatlar sunmaktadır. İİT üyesi ülkelerin birçoğunun kırılğan ve istikrarsız ekonomilere sahip olduğu düşünüldüğünde, Türkiye'nin bu konuda da önemli roller üstlenebileceği görülmektedir.

Aynı şekilde ülkemizin son birkaç yıldır imalat sanayi ürünleri ve teknoloji ihraç etmeye başlaması ve teknolojik seviyemizin bu ülkelerde uygulanabilir olması nedeniyle İslam ülkeleri pazarının karşılıklı olarak hem ülkemize ve hem de diğer İslam ülkelerine yararlı olacağı açıktır. Bütün mesele, çeşitli nedenlerle güçlük çıkaran ülkelere rağmen gönüllü katılıma açık, uygulanabilir ve tarafların ortak menfaatini gözeten somut ve gerçekleştirilebilir sistemler oluşturulabilmesidir. Bunu gerçekleştirebilecek siyasi ve ekonomik olgunluğa erişmiş ülke ise Türkiye'dir.

2.2. Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesi Yönündeki Engeller

Türkiye ile İslam ülkeleri arasındaki ekonomik işbirliğinin geliştirilmesi, bir yandan çok taraflı program ve düzenlemelerin geliştirilmesine, diğer yandan da milli düzeyde atılacak güçlü adımlara bağlıdır. Tercihli ticaret, ticaretin finansmanı gibi alanlardaki işbirliğine ilaveten ortak yatırımlara, sermaye ve insan hareketlerinin kolaylaştırılmasına, üretimde ihtisaslaşmaya ve küresel pazarlarda rekabet edebilir güçlü bir üretim altyapısının geliştirilmesine özel önem verilmesi gerekmektedir. Başarıya ulaşmada coğrafyanın, yakınlığın ve bölgesel konumun önemi büyüktür. Bu konuda AB'den alınacak temel ders, işbirliğinin gelişimi için siyasi iradenin olmasının hayati önem taşıdığıdır.

Dış ticaret politikasının üç temel göstergesi ya da aracı olarak kabul edilen gümrük tarifeleri, tarife dışı engeller ve gümrük hizmetlerinin şeffaflık derecesi dikkate alınarak yapılan değerlendirmeler sonucunda İİT ülkelerinin büyük bir bölümünün dış ticarete liberalleşmeye açık olduğu görülmüştür. Nitekim %20'den daha yüksek tarifeler ve tarife dışı engeller epeyce azalmıştır. Ancak, dış ticaret prosedürlerinin basitleştirilmesi ve tarife dışı engellerin azaltılması konularında daha çok çaba gösterilmesi gerektiği ortaya çıkmıştır.

Bu amaçla yeterli potansiyele sahip işletmelerin uluslararası rekabet güçlerini artırmak ve dış ticarete katılımını sağlamak için ilgili formaliteleri, prosedürleri ve belgeleri azaltarak ve basitleştirerek karmaşık dış ticaret sürecini daha sade bir yapıya kavuşturmaları gerekmektedir (Kalaycı, 2007). Gümrük işlemlerinin yanı sıra uluslararası ödeme, sigorta ve taşımacılık işlerini etkileyen karmaşık ve gereksiz idari süreçlerin iyileştirilmesi durumunda Türkiye ile İslam ülkeleri arasındaki ticaret daha etkin hale gelecektir. Zaman ve maliyet avantajları nedeniyle gerçekleştirilecek ticareti kolaylaştırma düzenlemeleri sadece ticaret yapanlara değil, kamu idaresine, iş adamlarına ve tüketicilere de önemli yararlar sağlayacaktır.

İslam ülkeleri arasındaki yakınlaşmayı ve ekonomik entegrasyonu sağlayan unsurların başında özellikle din, dil ve tarih bileşkesinden oluşan *kültürel yakınlık*, önemli bir kriter olmakla beraber yeterli değildir. Bu kritik unsurun yanı sıra ekonomilerin ürün ve kaynak bağlamında türdeş, yani benzeşen değil, yeterince farklılaşmış, yani tamamlayıcı olması da önemlidir. Aynı şekilde, siyasal rejimlerin işbirliğini destekleyen yapısal nitelikte olması, kişi başına düşen gelir açısından ülkeler arasındaki uçurumun kabul edilebilir bir seviyeye eriştirilmesi ve nihayet bölgesel ve küresel olayları yorumlamada asgari düzeyde ortak bir uzak görüşlülüğün varlığı gereklidir (Öztürk, 2008).

Diğer yandan İslam dünyası çok dağınıktır ve coğrafi kümelenme Ortadoğu, Orta Asya ve Uzak Asya şeklinde tanımlanabilir. Uzak Asya'daki Müslüman ülkelerin ticari ilişkileri ağırlıklı olarak Çin-Japonya ekseninde şekillenmektedir. Endonezya ve Malezya dışındaki İslam ülkeleri çoğunlukla geri kalmış, istikrarsız, üretimden ve katma değerden yoksun, doğal olarak büyük finansman açığına sahip ülkelerdir. Orta Asya'daki "Müslüman Devletler" ise daha çok Rusya etkisi ve eski kapalı toplumcu ideolojilerin etkisi altında bulunmaktadır. Bu ülkeler henüz

üretim ve piyasa ekonomisinden uzaktadırlar (Arslan, 2014). Orta Doğu'daki Müslüman ülkelere bakıldığında bir kısmının Avrupa'nın, bir kısmının ise ABD'nin etkisi altında olduğu görülmektedir.

3. TÜRKİYE İLE İSLAM ÜLKELERİ ARASINDAKİ TİCARET HACMİNİ GELİŞTİRME OLANAKLARI

Küreselleşmenin bir sonucu olarak rekabetin yoğunlaşması ve küresel ekonomik kriz nedeniyle dünyada pek çok önemli değişiklikler gerçekleşmiştir. Bu gelişmeler arasında belki de ilk bakışta önemi kavranamayan, ancak geleceği şekillendireceği anlaşılan temel bir değişim, ülkeler ve bölgeler arası işbirliğinin artan önemidir. Türkiye ile İslam ülkeleri arasında işbirliğinin geliştirilebilmesi açısından sonuca giden yol, “birlikte çalışma yeteneği” oluşturulmasından geçmektedir. Zira bugün hemen her alanda “işbirliği” yapılması, yenedünyanın en belirleyici “trendi” haline gelmiştir. Sınırları aşmak, üretimi artırmak, kendini ve rakiplerini aşmak için işbirliği yapmak temel kural olarak kabul edilmektedir (Arslan, 2014). Kaldı ki içinde buldukları coğrafya ve medeniyet, İslam ülkelerinin yaklaşmasını ve ekonomik ilişkilerini daha da geliştirmesini zorunlu kılmaktadır.

Küresel ekonomik krizin yepyeni koşulları da beraberinde getirdiği gayet açıktır. Gelecek daha fazla değişim, daha az kaos içerecek, kültür daha global ve daha yerel olacaktır. Bu yeni gelecekte ortaya çıkan temel eğilimler pazarların olgunlaşması, ekoloji ve korumacılık, global ve yerel kökler, yerellik ve buna dayalı yeni gelenekler olacaktır. Gelecek, insanların kök arayışına işaret etmektedir. Burada amaçlanan geçmişe dönmek değil, otantik ve yerel olanın tercih edilmesi ve geçmişin yeni kılığında sunulmasıdır.

Bu gelişmeler, global ticaretin temel karakteristiklerinin hızla değişeceğinin ve bu değişimin tek tek bireylere de şirketlere de bütün olarak ülkelere de bir meydan okuma anlamına geleceğinin işaretidir. Bu yeni dönemde pazar ve pazarlama koşulları, tüketici düşünce ve davranışları, medya ve marka dünyasının yeniden şekilleneceği anlaşılmakta, sürekli Amerikan aksanının vurgulandığı markaların artık sonunun gelmek üzere olduğu gözlenmektedir.

Türkiye ile İslam ülkeleri arasındaki genel ticaret seviyesini artırmak amacıyla kaydedilen gelişmeler, çok yeterli görülme bile belirli bir “yakınlaşma” sağlanmıştır. Bu yakınlaşmanın etkisi ile karşılıklı ticaretin artan bir seyir izlediği görülmektedir. Yapılan tahminlere göre bu eğilimin önümüzdeki yıllarda da devam etmesi öngörülmektedir. Bununla beraber, ticari ilişkilerimizin yoğun olduğu ülkelerin sayısı oldukça sınırlı olup 57 İİT üyesi ülke arasında toplam ticaretimizin 100 milyon doların üzerinde gerçekleştiği ülke sayısı sekizi geçmemektedir (TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri).

Türkiye'nin İİT ülkelerine ihracatı 2000 yılında 3,6 milyar dolar, toplam ihracatımız içindeki payı ise %12,9 olmuştur. 2014 yılında İİT üyesi ülkelere ihracatımız 41.2 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve böylece İİT üyesi ülkelerin toplam ihracatımızdaki payı %28,9 düzeyine ulaşmıştır. Aynı dönemdeki (2014 yılı) ithalatımız ise 23.2 milyar dolar olarak (%11.7) gerçekleşmiştir (SESRIC, 2015). Dış ticaretimizin yapısına bakıldığında ihracatta imalat sanayi, ithalatta ise enerji ürünleri ön sırada gelmektedir. Artan enerji fiyatlarına karşın, ihracatta yaşanan iyileşmelerle dış ticaret dengesi son yıllarda oldukça iyileşmiş gözükmektedir. Bu iyileşmelerde ikili ve çok taraflı yürütülen işbirliği girişimlerinin önemli payı olmuştur.

Türkiye açısından belirli ülkelerin dışında İslam ülkelerinin çoğu yeterince bilinmemektedir. Aynı şekilde Türkiye de bu ülkeler için yeni ve hatta meçhul bir oyuncudur. Bu belirsizliklere ve

ticaret yapmanın güçlüklerine rağmen İslam ülkeleri Türkiye için yeni fırsatlarla doludur. İslam ülkelerinin kalkınma potansiyeli ve Türkiye ile birbirlerini tamamlayıcı özellikleri, ekonomik ve ticari işbirliğini cazip kılan bir diğer gerektir. Türkiye kendi tarihi tecrübesini, siyasal ve kültürel birikimini, sahip olduğu imkân ve kaynakları karşılıklı fayda temelinde paylaştığı takdirde bu fırsatlardan en geniş şekilde yararlanma imkânı bulacaktır.

İslam ülkeleri ile Türkiye arasındaki ekonomik ve ticari işbirliğinin geliştirilmesine yönelik en önemli sektörler; gıda, tarım ve kırsal kalkınma ile finans ve sermaye akışı olarak sayılabilir. Bunların dışında endüstri, ulaşım ve telekomünikasyon, teknolojik ve teknik işbirliği, enerji ve madencilik, turizm, insan kaynakları ve çevre sektörleri de sıralanabilir.

İşbirliği yapılacak diğer bir alan, Helal Gıda Standartlarının geliştirilmesidir. Her tüketici dini inancına göre hazırlanmış gıda talep etme hakkına sahiptir. Helal Gıda standartlarının geliştirilmesinin amacı, Müslüman olmayan ülkeler dahil olmak üzere tüm dünyada yaşayan Müslüman toplumların ortak ihtiyacı için helal gıda ürünü belgesinin alınmasında geçerli olacak uluslararası temel ölçütün sağlanması ve işbirliğini özendirilen ikili ve çok taraflı işbirliğinin geliştirilmesidir (Arslan, 2011).

Taşımacılık, ticaretin kolaylaştırılması, turizm ve tarım gibi ülkelerin ekonomik gelişiminde hayati role sahip olan seçilmiş sektörlerdeki işbirliğinin geliştirilmesi konuları da büyük önem arz etmektedir. Ancak bu alanlardaki işbirliğini artırmak için ilgili ülkelerin ve bu ülkelerdeki özel sektörün aktif biçimde katılımı zorunludur.

Bir diğer önemli politika, ikili ve bölgesel ticaret anlaşmalarının ön plana çıkarılması şeklinde yaşanmaktadır. Bu çerçevede bölgesel bazda ticari ve ekonomik entegrasyonların gündeme gelmesi, mikro ölçekte ise işletmeler arasında stratejik işbirliklerine gidilmesi öngörülmektedir. Özellikle küresel ekonomik krizle birlikte dünya ticaretinde meydana gelen daralmalar, yeni pazarlara girerken söz konusu pazarın yapısal özelliklerini bilmenin yanı sıra o ülkenin kültürel değerlerinin, dil ve aile yapısının, yaşam tarzlarının ve tüketici davranışlarının da çok iyi çözümlenmesi gerektiğini göstermiştir. Bu durumda global pazarlama stratejilerinin yetersiz kaldığı görülmüş ve “küresel düşün, yerel hareket et” anlamına gelen “*glokal pazarlama*” anlayışı önemli bir seçenek olarak görülmeye başlanmıştır.

4.YÖNTEM

Bu çalışmada, ilgili literatür içerisinde saklı duran bilgileri keşfetmeye ve yorumlamaya dayalı nitel araştırma ve analiz yöntemi uygulanmak suretiyle “neden, niçin” sorularını cevaplamaya yönelik betimsel bir araştırma tasarlanmıştır. Bu amaçla nitel araştırmalarda yaygın olarak başvurulan “doküman inceleme” yöntemi kullanılmıştır.

5. SONUÇ

Türkiye, İslam İşbirliği Teşkilatı bünyesinde en yüksek kalkınmışlık düzeyine ulaşmış, en çok itibar gören ve liderlik konumunda olan sınırlı sayıda ülkelerden birisi, hatta birincisidir. Bu konumunu daha da güçlendirmek ve bundan büyük yararlar sağlamak, Türkiye'nin kendi inisiyatifindedir. Bu inisiyatif, Türkiye'nin önem ve öncelik verdiği AB ve ABD ilişkilerine zarar vermeden, hatta o ilişkileri daha da güçlendirmek için kullanılabilir. Böyle bir yaklaşım, Türkiye'ye aynı zamanda çok önemli dış ekonomik ve politik açılımlar sağlayabilecektir.

Türkiye'nin İslam ülkeleri ile ilişkileri yakın zamana kadar asgari düzeyde seyretmiş ve İslam ülkeleri uzun yıllar marjinal ve incelenmeye değer görülmeyen bir pazar olarak kalmıştır.

Özellikle son yıllarda AB ekonomisinin daralması, İslam ülkelerinin ekonomik potansiyelinin farkına varılmasını sağlamıştır. İslam ülkeleri ile olan ticaretimizin boyutları küçük gibi gözükse de son yıllarda gerçekleşen artışlar İslam ülkelerinin ticaret potansiyelinin ne kadar büyük olduğunu ve gelecekte ne gibi fırsatlar yaratılabileceğini göstermesi bakımından önemlidir.

Türkiye, İİT ülkeleri ile ilişkilerine bölgesindeki merkez ülkelerden birisi olarak, özel bir önem vermek zorundadır. Dış politikadaki yeni bölgesel açılımlar, Müslüman ülkelerle yakınlaşma çabaları, küresel güçlerle dengeli bir politika izlenmesi, İİT ülkeleri coğrafyasında heyecan ve ilgi uyandırmış, Türkiye'nin saygınlığını arttırmıştır. Tarih, kültür ve medeniyet işbirliği içerisinde olduğumuz bu ülkelerle aramızdaki en önemli manevi köprü, hiç şüphe yok ki ortak inanç ve iklim birliğidir. Asıl bağımızı, ortak değerlerimizi bu manevi iklim oluşturmaktadır. Ekonomik, sosyal ve ticari ilişkiler ise bu inanç birliğinin tabii bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bu tarihi ve "ortak iklim" rağmen ne yazık ki karşılıklı ekonomik, sosyal, siyasi ve kültürel ilişkiler arzu edilen noktada değildir. Türkiye, kökleri çok eskilere dayanan ilişkilerin yeniden hareketlendirilerek, daha da geliştirilmesinin yol, yöntem, imkan ve fırsatlarını harekete geçirmek zorundadır.

Türkiye ile İslam ülkeleri arasındaki ticaretin artırılması, ileriye dönük öncelikli ve somut bir hedef durumundadır. Bu alanda önemli gelişmeler sağlanmakla birlikte, engelleyici problemler hala aşılabilmiş değildir. İİT üyesi ülkeler ile ticari işbirliğini güçlendirmek için yatırım ortamının iyileştirilmesi, yasal düzenlemelerin yapılması, ticareti kolaylaştırıcı yeni projelerin geliştirilmesinin yanı sıra, özel sektörün de, ekonomik ve ticari faaliyetlere katılması önemli bir faktördür. Türkiye son yıllarda ekonomik, siyasi ve sosyal alanlarda yeniden yapılanma yolunda önemli reformlar gerçekleştirmiş ve İslam ülkeleri ile belirli bir dayanışma içine girmiştir. Bu uygulamaların, daha ileri boyutlara taşınabilmesi için İslam ülkelerine dair bilgi üretimi konusundaki çalışmalara daha fazla destek sağlanması, olası sorunların önceden belirlenip tedbir alınması büyük önem arz etmektedir.

Bu amaçla, İslam ülkelerinin Türkiye'den beklentilerinin doğru analiz edilmesi ve doğru stratejiler belirlenmesine esas teşkil edebilecek araştırmalar yapılması, özellikle genç akademisyenlerin İslam ülkeleri üzerine çalışmalar yapmaya teşvik edilmesi, bu ülkelerle ilgili gelişmelerin ve pazar fırsatlarının işadamlarımıza duyurulması, yetişmiş uzman sayısının artırılması, ticaret yapılacak ülkelerle ilgili ayrıntılı pazar araştırmalarının yapılması ve nihayet İslam ülkelerini özel yapan unsurların açıklığa kavuşturulması gerekmektedir.

Diğer yandan Türkiye'nin İslam ülkelerine yöneliminin ve bu ülkelerle sadece ticari alanda değil, siyasi ve kültürel alanda da ilişkilerini geliştirmeye çalışmasının bir diğer nedeni, Türkiye'nin bölgesel güç olma isteği ile yakından ilgilidir. Bölgesel güç en genel anlamıyla, bölge siyasetini belirleme ve etkileme yeteneğine sahip, içinde yaşadığı coğrafyada etkin olan ülke olarak tanımlanabilir (Beck, 2006:12). Bölgesel güç olma iddiasındaki Türkiye'nin İslam ülkelerini göz ardı etme lüksü yoktur.

İslam ülkeleri ile ticaretin boyutları küçük gibi gözükse de, 2000 yılından bu yana gerçekleşen artış, hem bugüne kadar bu ülkelerin ne kadar ihmal edildiğini; hem de ticaret potansiyelinin ne kadar yüksek olduğunu ve gelecekte ne gibi fırsatlar yaratılabileceğini ortaya koyması bakımından önemlidir. Kuşkusuz kişi başına gelir düzeyi bir hayli düşük olan İslam ülkelerine, Türkiye'nin yapacağı ihracatın doğal bir sınırı vardır. Buna rağmen, İslam ülkelerinin tümünde perakende piyasalara giren Türk malları Türkiye'nin görünürlük, bilinirlik ve tanınırlığını arttırmıştır. Bu nedenle Türk ihracatçısının her türlü ürünü satabilmesi, bu ülkelerde yatırım ve üretim yapmak suretiyle bu pazarlara girmesi, ucuz işçilik ve enerji imkanlarını değerlendirmesi mümkündür.

Bu çerçevede, İslam ülkeleri özellikle küçük ve orta büyüklükteki Türk firmaları için, hedef pazar konumundadır. Türkiye, gelişmiş sanayisi, nitelikli işgücü ve uluslararası pazarlardaki deneyimi sayesinde İslam ülkeleri ile sahip olduğu mevcut ticaret ve yatırım ilişkilerini daha ileri

düzeğe taşımak için tüm çabasını ortaya koymalıdır. Karşılıklı beklentiler çerçevesinde her açıdan yarar sağlayan ikili-bölgesel ilişkilerin daha yoğun şekilde geliştirilebilmesi için hem tarihsel hem de konjonktürel açıdan uygun bir ortam mevcuttur. Bunun mümkün olduğunca geliştirilmesi ve farklı sahalara taşınması gerekmektedir.

Türkiye'nin İslam ülkelerine açılımında, ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi ve dış ticaret hacminin artırılması amacıyla atılan adımların iki seviyede önemli rolü olduğu görülmektedir. Birincisi, küresel ekonomik durgunluk nedeniyle Batı pazarlarındaki daralmalar sonucu Türk ihracatçıları için alternatif pazarlar bulunması ihtiyacıdır. İkincisi ise küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşan Anadolu'daki şirketlerin İslam ülkeleri ile önemli bir ivme kazanmış olmalarıdır. Bu şekilde her iki tarafın yararına sağlanan gelişmeler, Türkiye ile İslam ülkeleri arasındaki ilişkilerde gelecek için daha umutlu olmayı mümkün kılmaktadır.

Türkiye'nin İslam ülkeleri ile ilişkilerini geliştirmeye yönelik olarak tarihten gelen ve halen devam eden çeşitli avantajlarını değerlendirmek suretiyle büyüklü küçüklü 57 ülke ile ekonomik ve ticari ilişkilerini geliştirme potansiyeli büyüktür. Önümüzdeki dönemde yapılacak ekonomik ve ticari işbirlikleri ile 50 milyar dolarlık dış ticaret hedefine ulaşılması temelindeki ekonomik ve ticari işbirliği, her iki tarafın işadamı ve yatırımcılarına kazanç getirecek, dost ve kardeş ülkelerin sürdürülebilir kalkınmasına katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Acar, M. (2010). İktisadın ezeli sorunsalı; serbest ticaret mi korumacılık mı?.
www.muhasetr.com
- Akgül, M. S. (2013). Türkiye'nin İslam İşbirliği Teşkilatı ile ilişkileri ve ticari potansiyeli: çekim modeli yaklaşımı. Uzmanlık Tezi, T.C.Merkez Bankası, Ankara.
- Arslan, K. (2014), İslam Ülkeleri Arasında İşbirliğine Giden Yolda Yeni Arayışlar, Uluslar arası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, Cilt 10, Sayı 21. 179-198.
- Arslan, K. (2010). İslam ülkeleri arasındaki ticaretin geliştirilmesi. İstanbul: Ticaret Odası Yayınları.
- Arslan, K. (2011). İslam ülkeleri arasındaki ticaretin geliştirilmesinde standartların harmonizasyonunun rolü ve önemi. TSE Standard Dergisi, 589, 98-104.
- Chatti, H. (1984). Economic cooperation among OIC member states-building the ground work for an Islamic common market. Journal of Economic Cooperation Among Islamic Countries.
- Cünedioğlu, E., & Yücel, E. (2011). Does every stone fall in the sameway?. New Gravity Evidence on World Trade. MPRA Tebliği, No. 30870.
- Dabour, N. M., & Zeinelabdin, H. (2008). Economic problems of the least -developed and land-locked OIC countries. Economic Cooperation and Development Rewiew, 1(1)
- DPT (1995). Dünyada küreselleşme ve bölgesel entegrasyonlar ve Türkiye ilişkileri. Ankara:DPT Yayın No:2380-ÖİK 44
- Ersun, N., & Arslan, K. (2010). İslam ülkeleri arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinde çok taraflı kliring birliği projesinin rolü ve önemi. Muhasebe Finansman Dergisi, 48, 96-105.
- Kar, M. (2011). İslam dünyası Türkiye'nin doğal ticaret ortağı olabilir mi?. Ortadoğu Analiz28.
- Hassan, K. (2009). Economic performance of the OIC countries and the prospect of an Islamic common market. Economic Research Forum, No.461
- Head, K. & Mayer, T. (2011). Gravity, market potential andeconomic development.,Oxford University,The Journal of Economic Geography,11,2.
- Öztürk, İ. (2008). İslam ülkeleri arasında işbirliğine giden yolda fırsatlar ve engeller.

Çerçeve Dergisi, 48, 36-44

Rose, A. K. (2000). One money, one market: the effect of common currencies on trade. *Economic Policy*, 15,30.

SESRIC (2015), OIC Economic Outlook, OIC Istatistical Economic and Social Research and Training Centre For Islamic Countries

Uğurel, İ.(2004). Achivements of the COMCEC in the past twenty years and its future prospects for OIC economic and commercial cooperation. *Economic Cooperation and Development Review*, 1(1),Ankara

UNCTAD. (2005). Kıta coğrafyasına hapsolmuş ülkelerin çok taraflı ticaret sistemine katılımı. Bakanlar Toplantısı, Paraguay.

Unger, B., Bikker, J., Chang, H. H., Ferwerda, J., & Groot, L. (2011). Gravity models of trade-based money laundering. DNB Tebliği, No.318.

THE LINK BETWEEN POLITICAL STABILITY AND GDP GROWTH RATE: A PANEL DATA ANALYSIS FOR MENAT COUNTRIES

Assist. Prof. Dr. Ünzüle KURT

Canakkale Onsekiz Mart University, Biga High School of Applied Sciences, Department of Banking and Finance, unzulekurt17@gmail.com

Assoc. Prof. Dr. Feyza BALAN

Canakkale Onsekiz Mart University / Biga Faculty of Economics and Administrative Sciences, Economics, feyzarica@gmail.com

Assist. Prof. Dr. Barış ALBAYRAK

Canakkale Onsekiz Mart University, Biga High School of Applied Sciences, Department of Banking and Finance, balbayrak@gmail.com

ABSTRACT: Political stability, like all other stability indices, has important effects on any economy. In the context of new political economy, the importance of political stability/instability on the economic indicators of the countries has recently been discussed. This study aims to reveal the linkage between political stability and GDP growth rate of the Middle East and North Africa and Turkey (MENAT countries) using annual dataset from the period 1984 to 2014. The results of the panel non-causality test introduced by Dumitrescu and Hurlin showed that GDP growth seemed to generate political stability, but not vice versa. We also calculated the elasticity of political stability to GDP growth. Every 1% increase in GDP growth would result in a 0,02% increase in political stability index in the selected country group. Therefore, this result supports the reality that a country's GDP growth in selected countries is capable of stimulate having a more stable political environment.

Key Words: political stability, economic growth, panel data

JEL Classification: C23, F43, P16

INTRODUCTION

Economists and policy makers have produced a large body of literature on the effects of political instability on economic performance for so long, especially concerning output and growth. However, no agreement on a causal relationship has been reached. Some studies supported that political stability influences economic growth, but the economic growth does not influence political stability (Alesina et al., 1996), whilst other studies showed that there is only a one way causality that directs from economic growth to political stability (Borner and Paldam, 1998), or showed that the sign of the causality is bi-directional (Gyinmah–Brempong and Traynor, 1999). In addition, there have been studies supporting that there is no causality between economic growth and political stability (Campos and Nugent, 2000).

There are several valid explanations to establish the relationship of economic growth and political stability. Blanco and Grier (2009) state that political instability influences investors' decisions for new capital projects until stability is restored, because investments in physical capital are not easily reversed. Alesina et al. (1996) argued that unstable political environment generates uncertainty which may reduce private investment, physical capital accumulation and therefore economic growth. On the other hand, weak economic performance may lead to a government collapse and political instability.

From this point of view, this study investigates the presence of the second generation causal relationships between political stability and GDP growth rate for MENAT countries during the periods 1984-2014.

The rest of the paper proceeds as follows. Next section establishes the links between the political stability and economic growth through the literature review. Section 3 describes the dataset and presents the empirical methodology and the empirical findings. The final section offers the concluding points.

2. Literature Review

The relationship between political instability and economic growth has attracted the attention of economists over the last three decades. Political instability is regarded by economists as a serious malaise harmful to economic performance. In this section, some earlier studies regarding the relationship between political stability and economic growth are discussed

Chen and Feng (1996) showed that regime instability, political polarization and government repression have negatively affected economic growth. Alesina et al. (1996) tested the link between growth rates of GDP and government changes in a sample of 113 countries during the period 1950-1982 and found that in countries and time periods with a high propensity of government collapse, economic growth is significantly lower than otherwise. Alesina and Perotti (1996) argue that income inequality increases political instability which, in turn, decreases aggregate investment in a country. Devereux and Wen (1998) developed a simple model which relates political instability to economic growth and the share of government in GDP. The authors found that political instability reduces economic growth and increases the government's share of GDP (Kılıç et al. 2015).

Jong-A-Pin (2009) investigated the effects political risk on economic growth for a sample of 98 countries in the period 1984-2003. He suggested that civil protest, politically motivated aggression, instability within the political regime and instability of the political regime, which are identified the dimensions of political instability have different effects on long-run economic growth and found that only instability of the political regime and civil protest are significantly related to long-run economic growth.

Examining the relationship between political instability and economic growth in 20 Western Europe countries for the period 1950-2004, Dimitraki (2010) found that there is a bi-directional causal relationship between the variables and stated that political instability is the driving force of economic growth.

Investigating the effects of political instability on economic growth for 169 countries for the period 1960 to 2004, Aisen and Veiga (2013) used the system-GMM estimator and found that political instability negatively affects economic growth by lowering the rates of productivity growth and, to a smaller degree, physical and human capital accumulation.

Kılıç et al. (2015) used panel least squares estimation method to examine the links between both the business cycles-the components of political stability and the business cycles- aggregate political index (overall score) in the Fragile Five countries, namely Turkey, Indonesia, India, South Africa and Brazil over the period 1986-2013. According to the empirical findings, higher degrees of political instability are associated with lower growth rates of GDP. Moreover, the results suggest that law and order, socio-economic conditions and internal conflict have a positive impact on GDP growth rate.

3. ECONOMETRIC METHODOLOGY

3.1.Data and Model

In the analyzing of the short-run and long-run relationships between the variables by incorporating a balanced panel from the nine MENAT countries consisting of Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Morocco, Sudan, Syrian Arab Republic, Tunisia and Turkey this study considers the linear panel data specification as follows:

$$lPr_{it} = c + \beta_1 lGDPgr_{it} + \beta_2 trend + u_{it} \quad (1)$$

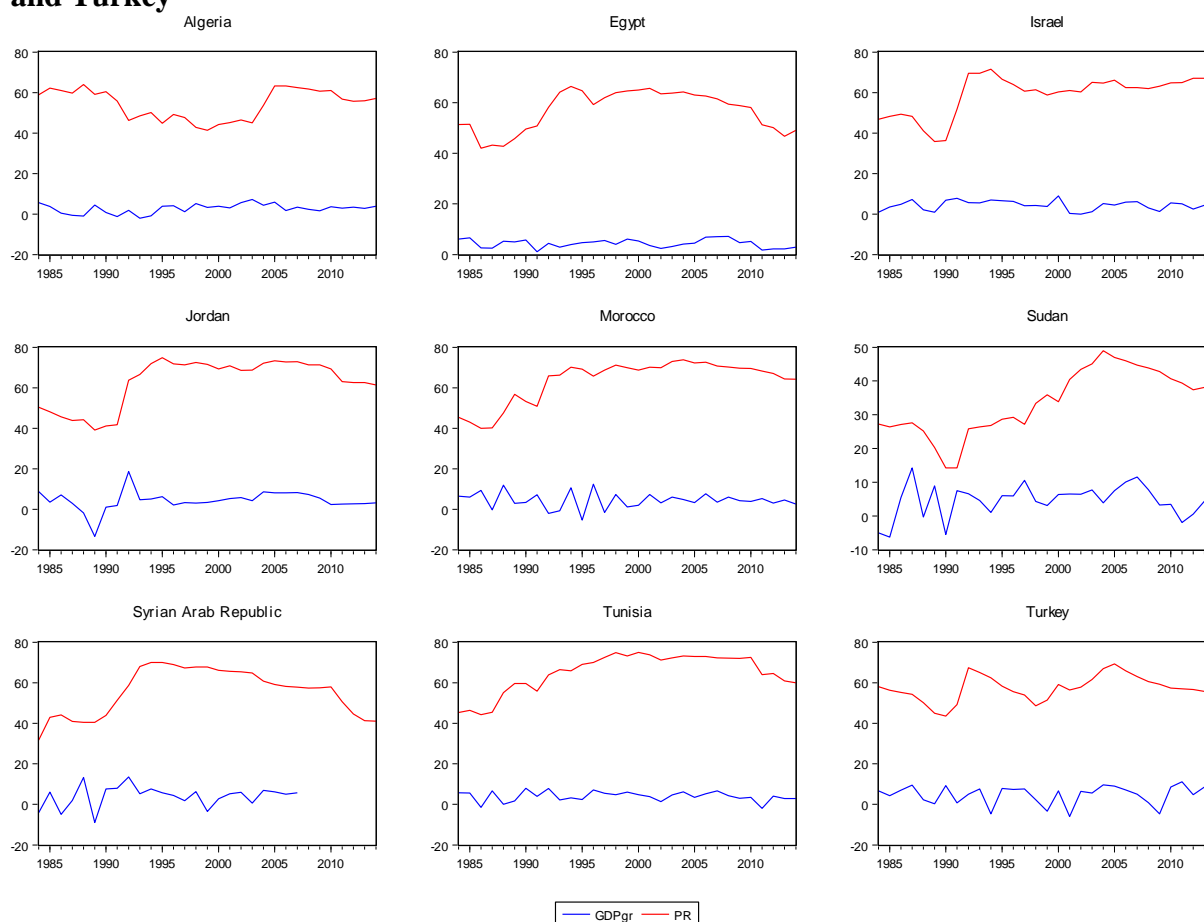
where PR is the political risk data are from the International Country Risk Guide (ICRG) (2010) and GDPgr is Gross Domestic Product growth rate, PPP (constant 2011, international \$) and the data is taken from World Bank's World Development Indicators Database (2015). The annual data is used. This sample is determined based on the data availability. The variables are converted to natural logarithms.

Political risk (PR). The political risk data are from the International Country Risk Guide (ICRG) (2010). These data are available from 1984 onwards. This index captures countries' overall political risk and includes scores on countries' government stability (measuring the government's ability to carry out its policies and stay in office); socio-economic conditions (measuring socio-economic pressures at work in society); investment profile (measuring investment risk that is not covered by financial and economic risk components); international conflict (measuring political violence in the country); external conflict (measuring the risk to the incumbent government from foreign actions); military in politics (measuring the influence of the military in politics); religious tensions (measuring religious tensions of a single religious group); ethnic tensions (measuring the degree of tension among ethnic groups attributable to racial, nationality, or language divisions); corruption (measuring the level of corruption); democratic accountability (measuring the responsiveness of government to its people); and bureaucracy quality (measuring the institutional strength and impartiality of the legal system).

The political risk index ranges from 0 to 100. If the points are in the 50%-60% range it is high risk, in the 60%-70% range moderate risk, in the 70%-80% range low risk, and in the 80-100% range very low risk.

Figure 1 illustrates the trend of the two variables (PR and GDPgr) for the selected nine countries for the period 1984 to 2014.

Figure 1: Political Stability and GDP Growth rates of the Middle East and North Africa and Turkey



3.2. Methodology

This paper attempts an econometric model to illustrate the causal and co-integration relationship between political stability and GDP growth. The panel non-causality test developed by Dumitrescu and Hurlin (2012) is used in order to find empirical support for the possibility of a specific direction between the variables.

Before it is conducted causality test between the variables of interest, it is necessary to perform cross-section dependency and unit root tests.

3.2.1. Cross-sectional dependence and slope homogeneity tests

We investigate whether the cross-section dependency among the series. For this purpose, we follow Breusch and Pagan (1980)'s Lagrange multiplier test statistic ($CDLM_{BP}$).

The empirical findings of cross-sectional dependence test are presented in Table 1. It is clear that the null of no cross-sectional dependence across the MENAT countries is rejected from Table 1.

Table 1: Results for cross-sectional dependence test

Variable	CD _{BP} test statistic	prob. value
Pr	76,90***	0,00
GDPgr	47,83*	0,09
Model	$\tilde{\Delta}_{adj}$ test statistic	prob. value
$lPr_{it} = c + \beta_1 lGDPgr_{it} + \beta_2 trend + u_{it}$	0,602	0,274

***, * indicate rejection of the null hypothesis at the 1% and %10 levels of significance, respectively.

Source: Authors' estimations.

Panel stationarity test

According to Baltagi (2008), it must be controlled whether there exists unit root in the series to obtain unbiased estimations after analyzing cross-section dependency. In this paper, we follow Hadri and Kurozumi (2012)'s panel stationarity test, which takes into account cross sectional dependency among the series. Hadri and Kurozumi (2012)'s panel stationarity test states that under a null hypothesis, series do not contain unit root, while an alternative hypothesis states that series contain unit root. In addition, this test allowing serial correlation and cross-sectional dependence can be used in which both $T < N$ and $T > N$.

According to Table 2, the null hypothesis that all the panel series are stationary is not rejected at all the usual levels of significance, indicating that all the series are stationary.

Table 2: Results for the Hadri-Kurozumi (2012) stationary test

Constant and Trend		
Variable	Z_A^{SPC} Statistic	p-value
Pr	-1,814	0,96
GDPgr	0,650	0,25

Source: Authors' estimations

Panel non-causality test

In this paper, possible causal relationships between political stability-GDP growth are investigated for the MENAT countries via the Dumitrescu and Hurlin (2012)'s non-causality test. Under the null hypothesis, it is assumed that there is no individual causality relationship from x to y exists. This hypothesis is denoted the Homogeneous Non Causality (HNC) hypothesis. Thus under the null hypothesis of HNC, there is no causal relationship for any of the cross-section units of the panel. The alternative hypothesis is denoted the Heterogeneous Non Causality (HENC) hypothesis. Under the alternative hypothesis, it is assumed that there is a causal relationship from x to y for a subgroup of individuals and β_i may differ across groups.

The Dumitrescu and Hurlin (2012) panel non-causality test results are given in Table 3. According to the findings illustrated in Table 3, GDP growth rate does Granger cause political stability.

Table 3: Results for the Dumitrescu and Hurlin (2012) Panel Granger Non-Causality Test

Direction of Causality	\tilde{z}_N^{HnC} Test stat.	p-value
Pr \Rightarrow GDPgr	-0,52	0,34
GDPgr \Rightarrow Pr	4,30***	0,00

*** indicates rejection of the null hypothesis at the 1% level of significance.

Based on existing specific causal relationship from GDP growth rate to political stability, we also estimate the relationship between the variables using panel least squares estimator. Before estimating the regression coefficients in, it is aimed to diminish the degree of cross-sectional dependence of the three variables. To perform this aim, we used the time-demeaned the two series⁸.

The results of panel estimation are summarized in Table 4. According to Table 4, GDP growth rate has statistically positive effect on political stability index of the MENAT countries. Every 1% increase in GDP growth would result in a 0,02% increase in political stability index in the selected country group. From these empirical findings, we can say that a higher GDP growth rate has guaranteed having a more stable political environment of a country.

Table 4: Results for Panel Least Squares Method

Dependent Variable: log(Pr)

Method: Panel Least Squares

White cross-section standard errors & covariance (d.f. corrected)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
logGDPgr	0.022804*	0.012645	1.803436	0.0726
@trend	0.010135***	0.002022	5.011933	0.0000
c	3.834476***	0.031510	121.6923	0.0000

***, * indicate rejection of the null hypothesis at the 1% and 10% levels of significance.

Finally, from Table 5 it is found that the estimated country-specific effects reflecting differences in country-specific features of social, cultural, demographic structure, labor markets, tax-benefit systems etc., which are excluded from the regression model on political stability are negative for Algeria and Sudan from the MENAT countries in the sample.

$$^8 \ddot{y}_{it} = \beta_1 \ddot{x}_{it} + \ddot{u}_{it}, t=1,2,\dots, T$$

where $\ddot{y}_{it} = y_{it} - \bar{y}_{it}$ is the time-demeaned data on y, and similarly for \ddot{x}_{it} and \ddot{u}_{it} .

Table 5: Country-specific Effects on Pr

No	Country	Country-specific effects
1	Algeria	-0.046793
2	Egypt	0.013051
3	Israel	0.050791
4	Jordan	0.120591
5	Morocco	0.105974
6	Sudan	-0.520171
7	Syrian Arab Rep.	0.069101
8	Tunisia	0.160305
9	Turkey	0.019606

CONCLUSION

Political instability/risk has been regarded by economists as serious malaises harmful to economic performance due to that they lead to a more frequent switch of policies, creating volatility. Particularly, it disrupts market activities and labour relations, which has a direct adverse effect on productivity. In addition, the uncertainty associated with an unstable political environment may reduce investment and the speed of economic development.

In this study, it was examined the empirical link between political stability and GDP growth rate using the most recent panel data (1984-2014) of the MENAT countries. The empirical findings showed that higher GDP growth rate of the MENAT countries is associated with more stable political environment.

Future research could usefully explore the relationship between economic risk indices and GDP growth rate in the MENAT region.

REFERENCES

- Aisen, A. and José Veiga, F., (2013). How does political instability affect economic growth?, *European Journal of Political Economy*, 29(1), pp. 151-167.
- Alesina, A., and R. Perotti. (1996). Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, 40 (6), pp. 1203-1228.
- Alesina, A., S. Özler, N. Roubini, and P. Swagel. (1996). Political Instability and Economic Growth. *Journal of Economic Growth* 1 (June): 189-211.
- Breusch, T., Pagan, A. (1980). The LM test and its applications to model specification in econometrics. *Review of Economic Studies*. 47. 239-254.
- Campos, N.F. and Nugent, J.B., (2000). Who is Afraid of Political Instability. *Journal of Development Economics*, 67, pp. 157-172.
- Chen, B., Feng, Y., (1996). Some political determinants of economic growth: Theory and empirical implications. *European Journal of Political Economy*. 12. pp. 609-627.
- Devereux, M. and Wen, J.F., (1998). Political instability, capital taxation, and growth. *European Economic Review*. 42. pp. 1635-1651.
- Dimitraki, O., (2010). Political Instability and Economic Growth in Western Europe: A Causality Analysis for 55 Years. 3rd PhD Conference in Economics 2010 Brunel University, West London UK.

Dumitrescu, Elena-Ivona and Hurlin, Christophe. (2012). Testing for Granger non-causality in heterogeneous panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.

Hadri, K., and Kurozumi, E., (2012). A Simple Panel Stationarity Test in the Presence of Serial Correlation and a Common Factor, *Economics Letters*, 115, 31–34

Jong-A-Pin, R.,(2009). On the Measurement of Political Instability and Its Impact on Economic Growth. *European Journal of Political Economy*.25 (1). pp. 15-29.

Kılıç, Cüneyt; Feyza Balan, Ünzüle Kurt. (2015). Testing the Validity of Political Business Cycle for the Fragile Five Countries. *Theoretical and Applied Economics* Volume XXII (2015), No. 4(605), Winter, pp. 21-32

PRS Group, ICRG Methodology, The Political Risk Rating, Retrieved May 21, 2015 from <<http://www.icrgonline.com/page.aspx?page=icrgmethods>>

World Development Indicators (2015). <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, [10.08.2017].

PERFORMANCE EVALUATION OF GLOBAL ISLAMIC AND CONVENTIONAL EQUITY INDICES

Miss. Areeba Khan

Research Scholar, Aligarh Muslim University, Aligarh, Uttar Pradesh, India.
khanareeba.rs@gmail.com

Dr. Asif Akhtar

Assistant Professor Aligarh Muslim University Aligarh, Uttar Pradesh India.
asifakh@gmail.com

ABSTRACT: The markets have seen a development in conventional and Islamic investments. Since the past decade, the Islamic indices have witnessed a rapid growth, due to the reason that they could perform better than their counterparts during the crisis period. The global index providers have shown dedication in providing offers to Islamic indexes, the reason behind this is the equitable and profit sharing nature. The purpose of the paper is to assess the performance of Islamic Equity indices in the global market, to compare the performance of Islamic and conventional indices globally during crisis period, to study their performance post crisis period, to study the performance during calendar anomalies, to assess whether there is an effect of Islamic indices on conventional or vice versa and to study the conditional correlation across the markets. The paper provides empirical evidence on risk adjusted performance comparison of Global Conventional Index and Islamic Index during and post crisis period. Daily returns are analyzed and the during & post crisis periods are examined. To assess the performance Jensen's alpha is calculated. To check the variance CAPM GARCH test is used and regression test was also conducted. Islamic Finance is gaining importance in not only those countries, which are governed by Shariah law, but in other countries of the world too. It can ensure production of more wealth by utilizing the investments.

Keywords: Global Islamic Equity Indices, Global Conventional Indices, Jensen's alpha, GARCH and Regression.

INTRODUCTION

Islamic Finance is gaining importance in not only those countries, which are governed by Shariah law, but in other countries of the world too. It can ensure production of more wealth by utilizing the investments. There has been a growth in Islamic investments, since the time Islamic Fiqh Academy has permitted the Muslims to invest in the stock markets. There are more than 900 Islamic funds operating globally. The basic difference between Islamic and Conventional Equity indices is that the former is operating according to the Islamic laws also known as *Shari'ah* laws. The Islamic laws prohibit interest which is also known as *riba*, uncertainty also known as *gharar* and gambling known as *maysir*. These laws are derived from the verses of the Holy *Qur'an* and *Hadith*.

1. ISLAMIC STOCK MARKETS

One of the main components of Islamic stock markets is the Islamic Equity market. All the funds in this market have to go through rigorous screening before calling them as 'Islamic'. There are two types of screening, quantitative and qualitative. The qualitative screening deals with ruling out businesses which are not allowed in this sector, businesses which are not allowed to be called as, 'Islamic' are those dealing with interest, alcohol, gambling, tobacco, entertainment, excessive risk taking and weapons. Quantitative screening makes use of various financial ratios and a certain threshold limits are set by the AAOIFI which allows the businesses to be included in the sector.

There are various indices which deal in Islamic investments, FTSE, DJIM (Dow Jones Islamic Market), S&P (Standard & Poors), MSCI and Stoxx. There has been an increase in the number of investors because of the profit sharing nature of Islamic funds. It is mainly because of this reason that the global index providers have launched their own Islamic series. According to numerous researches it was found out that during market shocks the Islamic market is not affected as badly as its counterparts is affected. The motivation of this paper is to report the results from a comparative study of Islamic and Conventional investments and also to report the effect of calendar anomalies on Islamic market.

The paper is divided into following sections, section 2 deals with the review of literature followed by section 3 dealing with methodology adopted in this paper. Section 4 reports the results of the study and section 5 concludes and provides a summary of the study.

2. REVIEW OF LITERATURE

Earlier studies have reported that the Islamic Equity funds performed exceptionally well as compared to their conventional counterparts. (Hoepner et al., 2011); (Ashraf, 2013); (Rubio et al., 2012). It has also been found out by reviewing various literatures that the performance of Islamic and Conventional indices have no difference on the daily and monthly average return. (Dharani and Natarajan, 2011); (Abderrezak, 2008) But some studies have also showed that the Islamic indices were underperforming their conventional counterparts (Mansor and Bhatti, 2011); (Hayat and Kraeussl, 2011). The reason behind reporting of underperformance can be because of biasness in selection of stocks, market timings and other associated costs. High degree of cointegration was found out between FTSE Islamic indices and FTSE conventional indices in the study conducted by Girard and Hassan (2008).

In one of the studies a hypothetical Islamic index was constructed for the French market and its performance was evaluated against conventional counter part. It was found out that the Islamic index outperformed. (Peillex and Rangua, 2012)

During the crisis period it was reported that due to the conservative nature of the Islamic investors, Islamic indices outperformed. (Ho et al., 2014) The Islamic indices were performing

better during crisis period the reasons can be that the financial crisis in certain areas where Islamic market is predominant was affected a little later than it was affected in other regions or another reason can be that the market was developing in certain areas and because of rigorous screening principles it performed better. (Masih et al., 2016) During the financial crisis due to their low volatility, the Islamic indices were affected significantly this was found out by using the exponential GARCH model. (Chiadmi and Ghaiti, 2014) Islamic indices have mispricing in the value of betas as compared to conventional indices but their actual returns are almost similar, the underpricing can be because these funds are less attractive to investors. (Dewandaru et al., 2015) Contagion in the Conventional markets was evident during the collapse of Lehman brothers but there was evidence of contagion in the Islamic markets, (Saiti et al., 2015)

The sentiments of the investors plays an important role especially in influencing the price of the securities. (Canepa and Ibnrubbian, 2014) Firms try to adjust, make changes or adapt in order to be called as 'Islamic funds' this eventually affects the value of the firm. (Merdad et al., 2015) Islamic indices mostly comprises of small cap firms since the larger firms do not clear the quantitative screenings so they are left out. (Charles et al., 2015) Growth stocks are favoured by the Islamic portfolios (Walkshäusl and Lobe, 2012) Islamic funds outperform small and large cap U.S. firms conventional counterparts. (Donia and Marzban, 2010) Small cap firms have higher returns than the large cap firms. (Banz, 1981)

During the Ramadan period Turkish funds gained positive returns this can be because of the sentiments of the investors. (Bialkowski et al., 2013) In the Saudi Arabian markets, during the Ramadan period the returns this can be because Muslims divert their funds to socio religious causes during this period. (Seyyed et al., 2005)

Ho. et al., (2014) evaluated the performance of Dow Jones, MSCI, Russell, S&P, FTSE, RBS, Kuala Lumpur, Hang Send, Swiss, BSE and SGW's Islamic indices by using the Sharpe ratio, Jensen's alpha and Treynor ratio, it was found out that majority of Islamic indices outperformed their conventional counterparts.

3. DATA & METHODOLOGY

The methods adopted and the data taken for comparing the performance of the indices are discussed in this section. There are several methods to evaluate the performance of indices, namely, Jensen's alpha, Sharpe Ratio and Treynor index. (Lintner, 1965; Mossin, 1966; Sharpe, 1964) In this study we have compared the performance of global Islamic and Conventional indices. These indices are selected on the basis of their dual availability, meaning that the Islamic indices selected must be having a conventional counterpart.

According to FTSE, the global regions are divided into three, developed, emerging and frontier. In this study we have used developed and emerging, the data for the Islamic frontier index was not available because of which it was dropped out. Daily closing prices of the indices are collected from Bloomberg. The period chosen for this study is 2008-2017. The data is further divided into overall period, crisis period, post crisis period and Ramadan period.

FTSE Developed *Shari'ah* index includes funds operating in the developed regions. FTSE Emerging *Shari'ah* index includes funds operating in the emerging or developing regions of the world.

Jensen's alpha is calculated by conducting regression on E-views. The model used is as follows:

$$R_{it} - RF_t = \alpha + \beta(RM_t - RF_t) + \varepsilon_{it}$$

R_{it} = The daily returns of the portfolios

RF_t = The risk free rate

RM_t = The daily return on the market index

α = Jensen's alpha

β = Systematic risk

ε_{it} = error term

Daily beta or Systematic risk is calculated by taking a one month lag time period. The risk free rate taken in this study are the US Treasury bill rate.

The GARCH model is applied for reporting the volatility among different markets. (Kenourgios et al., 2016) The GARCH model is divided into two parts: Mean equation and Variance equation.

Mean Equation of the GARCH Model:

Equation 1a:

$$FTSE\ EMSH = \alpha + \beta * FTSE\ AWI + \varepsilon$$

Equation 1b:

$$FTSE\ DVSH = \alpha + \beta * FTSE\ AWI + \varepsilon$$

The Variance Equation of the GARCH model:

Equation 2a:

$$\varepsilon_t = \alpha + \beta_1 * \varepsilon_{t-1} + \beta_2 * \varepsilon_{2t-1} + \beta * FTSE\ EMCN$$

Equation 2b:

$$\varepsilon_t = \alpha + \beta_1 * \varepsilon_{t-1} + \beta_2 * \varepsilon_{2t-1} + \beta * FTSE\ DVCN$$

ε_{t-1} = GARCH term

ε_{2t-1} = ARCH term

FTSE EMSH: FTSE Shari'ah Emerging Index

FTSE AWI: FTSE All World Index

FTSE EMCN: FTSE Emerging Index

FTSE DVSH: FTSE Shari'ah Developed Index

FTSE DVCN: FTSE Developed Index

The GARCH and ARCH terms are also known as shocks

GARCH test was also used to check the effect of calendar anomalies on the indices. Ramadan period was taken as the calendar anomaly since the indices are running globally that is the only important Islamic period for the people living in non-GCC countries.

Augmented Dickey Fuller test was also used to determine the stationarity. This test determines whether the variables have a unit root. The model is as follows:

$$y_t = \psi y_{t-1} + \mu + \lambda t + u_t$$

4. RESULTS & DISCUSSIONS

4.1 Performance in the overall period

FTSE Shariah Developed index underperformed FTSE All world index by .24 this is indicated in Table 1. In regards to FTSE Developed index (conventional) they also underperformed but they were performing slightly better than the Islamic index. FTSE Shariah Emerging index also underperformed but these were performing better than FTSE Shariah Developed index the reason can be that it includes most of the South Asian countries. FTSE Emerging index (Conventional) were performing poorly as compared to its Islamic counter part.

In order to check whether FTSE Developed index and FTSE All World Index are influencing the FSTE *Shari'ah* Developed index the GARCH (1,1) test is conducted. The hypothesis to be followed in determining which methods among the Normal Gaussian, Student t-distribution and GED is best, is as follows:

Null Hypothesis (Ho): There is no serial correlation

Alternate Hypothesis (H1): There is serial correlation

In the case of Developed markets, Normal Gaussian, Student t- distribution and GED, the value of p comes out to be more than 5% thus there is no serial correlation among FTSE *Shari'ah* Developed Index and FTSE Developed Index and we reject the Alternate hypothesis.

In case of emerging markets, Normal Gaussian distribution, Student t- distribution and GED the value of p is more than 5% thus there is no serial correlation among FTSE *Shari'ah* Emerging and FTSE Emerging index so we reject the Alternate hypothesis.

Null Hypothesis (H_{0a}): There is no ARCH effect

Alternate Hypothesis (H_{1a}): There is ARCH effect

In the case of developed markets, value of p in the normal Gaussian distribution and GED comes out to be more than 5% thus there is no ARCH effect between FTSE *Shari'ah* Developed Index and FTSE Developed Index and we reject the Alternate hypothesis. The value of p in Student t- distribution came out to be less than 5% thus we reject the Null hypothesis, which means that there is ARCH effect between FTSE *Shari'ah* Developed Index and FTSE Developed Index.

In case of emerging markets, Normal Gaussian distribution, Student t- distribution and GED the value of p is more than 5% thus there is no ARCH effect between FTSE *Shari'ah* Emerging and FTSE Emerging markets so we reject the Alternate hypothesis.

Null Hypothesis (H_{0b}): Residual is normally distributed

Alternate Hypothesis (H_{1b}): Residual is not normally distributed

In the case of developed markets the value of p in normal Gaussian distribution, Student t- distribution and GED came out to be less than 5% thus we reject the Null hypothesis or we can say that in FTSE *Shari'ah* Developed Market and FTSE Developed Market the residuals are not normally distributed

In case of emerging markets, Normal Gaussian distribution, Student t- distribution and GED the value of p is less than 5% thus we reject the Null hypothesis or we can say that in FTSE *Shari'ah* Emerging and FTSE Emerging markets the residuals are not normally distributed.

We can say that the best methods to quote the results of developed markets can be Normal Gaussian and GED. According to Normal Gaussian Distribution and GED there is no GARCH effect and the FTSE All World Index is influencing the FTSE *Shari'ah* Developed index and the FTSE Developed Index. In the case of Emerging markets all the distribution methods had the same results and all the methods have reported that FTSE Emerging Index is influencing the FTSE *Shari'ah* Emerging Index or vice versa.

For checking the stationarity of the variables Augmented Dickey Fuller test is conducted. The hypothesis of this is test is

Null Hypothesis (H₀): Variable is not stationary or got unit root

Alternate Hypothesis (H₁): Variables are stationary

In case of Level, 1st difference and 2nd difference in Developed markets and Emerging markets we reject the null hypothesis because the value of p comes out to be less than 5% thus we can say that the variables are stationary.

Table 1: Jensen's alpha of all the periods

Markets	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index		-0.243909	0.28749	-0.848409	0.3963
FTSE Developed Index	C	-0.00011	0.069685	-0.001586	0.9987
FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index		-0.01603	0.028386	-0.564694	0.5723
FTSE Emerging Index	C	-0.021233	0.067243	-0.315761	0.7522

4.2 Performance during the crisis period : 2008

In 2008 FTSE *Shari'ah* Developed index were underperforming the FTSE All World Index but their performance was similar to the FTSE Developed index. In the case of FTSE *Shari'ah* Emerging index and FTSE Emerging index the results were similar to the former one. The reason can be that both the *Shari'ah* indices started operating in 2008 itself but atleast they had similar performance to their conventional counterparts which were operating almost since the past five years. The results of crisis period can be shown in Table 2.

Table 2: Jensen's Alpha

Market	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Market	C	-0.35607	0.26876	-1.324866	0.1873
FTSE Developed Index		-0.315467	0.208258	-1.514792	0.132
FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index	C	-0.134038	0.453175	-0.295775	0.7676
FTSE Emerging Index		-0.170071	0.405085	-0.419841	0.6752

4.3 Performance in the post crisis period: 2009-2017

In 2009 FTSE *Shari'ah* Developed index were outperforming their market benchmark but their performance was much better than the FTSE Developed index. The reason can be that the markets was recovering from such a big crisis. The another reason can be that developed markets included all the regions which were badly affected by the crisis. The FTSE *Shari'ah* Emerging Index and FTSE Emerging index were also underperforming their market benchmark but in this case the conventional counterparts were performing similar to the Islamic. The results are similar to the results quoted by Ho. et al. (2014)

In 2010 FTSE *Shari'ah* Developed index were still underperforming the market benchmark but here also their performance was better than the FTSE Developed index. In this year also the results of FTSE *Shari'ah* Emerging and FTSE Emerging index was similar to the results of 2009. In 2011 the Emerging markets were outperforming the market benchmark and their performance was similar to each others. The markets had recovered from the big financial crisis by this time, the FTSE developed index outperformed not only their market benchmark but also its Islamic counterpart. The Emerging markets were outperforming the market benchmark and the performance of *Shari'ah* index was slightly better than FTSE Emerging index. The results were

similar to the results quoted by Rana and Akhter, (2015)

In 2012 the FTSE Developed *Shari'ah* index was outperforming its market benchmark and also its conventional counterpart. The reason behind the underperformance of FTSE developed index is that the US Presidential elections and the Eurozone crisis took place in this year. During this year both the FTSE *Shari'ah* Emerging and FTSE Emerging index were underperforming their market benchmark. The results were similar to the results quoted by Alhenawi et al., (2010)

In 2013 the FTSE *Shari'ah* Developed market was underperforming its conventional counterpart but its performance was better than FTSE Developed Index. The reason can be that the markets were recovering from the Eurozone crisis. The performance of FTSE *Shari'ah* Emerging and FTSE Emerging indices was similar but they both were underperforming their market benchmark.

In 2014 by this time the markets have recovered from the recent crisis, FTSE *Shari'ah* Developed index were underperforming not only their market benchmark but also their conventional counterpart (FTSE Developed Index). The performance of Emerging index was similar to the Developed index. The reason behind underperformance can be that there was a sharp decrease in oil prices.

In 2015 FTSE *Shari'ah* Developed index was still underperforming their market benchmark and conventional counter part. FTSE *Shari'ah* Emerging index and FTSE Emerging index were outperforming their market benchmark but the conventional markets were performing better than the Islamic markets. These results are similar to the ones reported by Abdullah et al. (2007) who has mentioned that during bullish periods conventional funds outperformed the Islamic funds but in the bearish periods Islamic funds performed better than conventional counterparts.

In 2016 FTSE *Shari'ah* Developed index was in this period also underperforming their market benchmark and their conventional counterpart. The markets were operating similarly to the previous year. The FTSE *Shari'ah* Emerging and FTSE Emerging indices also reported the similar results.

In 2017, the period taken in the study is till August. Both the developed markets were underperforming the reason behind underperformance can be Brexit. In the Emerging markets the conventional index was outperforming the Islamic index and the market benchmark. The results of 2017 can vary because the whole year is not taken into the study.

The results of the post crisis period can be shown in Table 3

Table 3: Jensen's Alpha for the period 2009-2017

Year	Markets	Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
2009	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index	C	-0.321973	0.245712	-1.310368	0.1912
	FTSE Developed Index		1.13E-13	7.08E-15	16.00584	0
	FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index		0.677364	0.464765	1.457432	0.1462
	FTSE Emerging Index		0.669629	0.457089	1.464987	0.1441
2010	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index	C	-0.38856	0.194558	-1.99714	0.0469
	FTSE Developed Index		-0.041195	0.226754	-0.181673	0.856
	FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index		-0.063556	0.203867	-0.311753	0.7555
	FTSE Emerging Index		-0.043049	0.199287	-0.216017	0.8291
2011	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index		-0.180426	0.183701	-0.982172	0.3269

	FTSE Developed Index FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index FTSE Emerging Index	C	0.235712 0.126982 0.125964	0.244964 0.234101 0.232627	0.962233 0.542424 0.541485	0.3368 0.588 0.5886
2012	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index FTSE Developed Index FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index FTSE Emerging Index	C	0.035621 -0.089074 -0.121414 -0.079258	0.119811 0.147107 0.151216 0.13621	0.297312 -0.605504 -0.802916 -0.581884	0.7665 0.5454 0.4228 0.5612
2013	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index FTSE Developed Index FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index FTSE Emerging Index	C	-0.038957 -0.225332 -0.357371 -0.320606	0.107866 0.10902 0.119615 0.111629	-0.361162 -2.066883 -2.987686 -2.872063	0.7183 0.0397 0.0031 0.0044
2014	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index FTSE Developed Index FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index FTSE Emerging Index	C	-0.006762 0.039727 -0.040974 0.035967	0.137067 0.113609 0.100367 0.10551	-0.049337 0.349685 -0.40824 0.340886	0.9607 0.7269 0.6834 0.7335
2015	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index FTSE Developed Index FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index FTSE Emerging Index	C	-0.264609 0.173806 0.017516 0.136525	0.188473 0.211634 0.255042 0.212593	-1.403964 0.82126 0.068677 0.642189	0.1615 0.4123 0.9453 0.5213
2016	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index FTSE Developed Index FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index FTSE Emerging Index	C	-0.22817 0.152701 0.125483 0.1664	0.17606 0.188039 0.206087 0.224126	-1.295981 0.812068 0.608882 0.742441	0.1961 0.4175 0.5431 0.4585
2017	FTSE <i>Shari'ah</i> Developed Index FTSE Developed Index FTSE <i>Shari'ah</i> Emerging Index FTSE Emerging Index	C	-0.079386 -0.006561 -0.050252 0.015454	0.146359 0.206716 0.160572 0.187532	-0.542404 -0.031738 -0.312958 0.082405	0.5884 0.9747 0.7548 0.9344

4.4. Calendar Anomalies

For reporting the effect of Ramadan on the returns of the indices GARCH test is conducted. In the case of Emerging markets, during 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 and 2017 Ramadan had a positive effect on the return of the preceding months thus we can say Ramadan period can influence the returns of *Shari'ah* indices.

In case of Developed markets during 2008 and 2009 Ramadan had no influence on the returns of the preceding months but in the year 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 and 2017 Ramadan period had a positive effect on the returns of the index.

5. SUMMARY/CONCLUSION

In this study we have compared the performance of Global (Developed and Emerging) Islamic and Conventional markets during and post crisis period. As discussed above during the global financial crisis Islamic indices were performing almost similar or better than the conventional counterparts the reason is that FTSE *Shari'ah* indices were established in 2007-2008 and they started operating in 2008. It was trying to adapt in the new market because of which they were underperforming in 2008 but in the later periods it started outperforming the market benchmark and conventional counterpart. It was evident by the results that during bullish period Islamic indices were underperforming but during bearish period it was outperforming both the market benchmark and conventional counterpart. Emerging *Shari'ah* index was performing better than Developed *Shari'ah* index as mentioned above in the results the reason behind this is that the Emerging markets include most of the South Asian countries where in Islamic laws are followed. Ramadan period influenced the sentiments of the investors because of which the returns in the preceding years improved.

The investors in most of the countries are still not aware of the *Shari'ah* indices or they do not prefer to invest in these indices except if they are Muslims. The reason can be that they believe in the traditional conventional markets that are operating since decades. *Shari'ah* indices should try to promote themselves among the investors, and then only they will be able to attract investments.

REFERENCES:

- Abderrezak, F. (2008). The performance of Islamic equity funds: A comparison to conventional, Islamic and ethical benchmarks. *Retrieved April, 1, 2010*.
- Abdullah, F., Hassan, T., & Mohamad, S. (2007). Investigation of performance of Malaysian Islamic unit trust funds: Comparison with conventional unit trust funds. *Managerial Finance, 33*(2), 142-153.
- Alhenawi, Y., Hassan, M. K., & Merdad, H. (2010). Islamic versus conventional mutual funds performance in Saudi Arabia: a case study. *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics, 23*(2), 163-200.
- Ashraf, D. (2013). Performance evaluation of Islamic mutual funds relative to conventional funds: Empirical evidence from Saudi Arabia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, 6*(2), 105-121.
- Banz, R. W. (1981). The relationship between return and market value of common stocks. *Journal of financial economics, 9*(1), 3-18.

- Białkowski, J., Bohl, M. T., Kaufmann, P., & Wisniewski, T. P. (2013). Do mutual fund managers exploit the Ramadan anomaly? Evidence from Turkey. *Emerging Markets Review*, 15, 211-232.
- Canepa, A., & Ibnrubbian, A. (2014). Does faith move stock markets? Evidence from Saudi Arabia. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 54(4), 538-550.
- Chiadmi, M. S., & Ghaiti, F. (2014). Modeling Volatility of Islamic Stock Indexes: Empirical Evidence and Comparative Analysis. *DLSU Business & Economics Review*, 24(1).
- Donia, M., & Marzban, S. (2010, March). Shariah-compliant equity investments frameworks, trends and crisis. In *Paper dipresentasikan dalam acara the 9th Harvard University Forum on Islamic Finance*.
- Dewandaru, G., Bacha, O. I., Masih, A. M. M., & Masih, R. (2015). Risk-return characteristics of Islamic equity indices: Multi-timescales analysis. *Journal of Multinational Financial Management*, 29, 115-138.
- Girard, E. C., & Hassan, M. K. (2008). Is there a cost to faith-based investing: Evidence from FTSE Islamic indices. *The Journal of Investing*, 17(4), 112-121.
- Hayat, R., & Kraeussl, R. (2011). Risk and return characteristics of Islamic equity funds. *Emerging Markets Review*, 12(2), 189-203.
- Ho, C. S. F., Rahman, N. A. A., Yusuf, N. H. M., & Zamzamin, Z. (2014). Performance of global Islamic versus conventional share indices: International evidence. *Pacific-Basin Finance Journal*, 28, 110-121.
- Hoepner, A. G., Rammal, H. G., & Rezec, M. (2011). Islamic mutual funds' financial performance and international investment style: evidence from 20 countries. *The European Journal of Finance*, 17(9-10), 829-850.
- Lintner, J. (1965). Security prices, risk, and maximal gains from diversification. *The journal of finance*, 20(4), 587-615.
- Mansor, F., & Bhatti, M. I. (2011). Risk and return analysis on performance of the Islamic mutual funds: evidence from Malaysia. *Global Economy and Finance Journal*, 4(1), 19-31.
- Masih, M., Kamil, N. K., & Bacha, O. I. (2016). Issues in Islamic Equities: A Literature Survey. *Emerging Markets Finance and Trade*, (just-accepted).
- Mossin, J. (1966). Equilibrium in a capital asset market. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 768-783.
- Peillex, J., & Ureche-Rangau, L. (2012). Création d'un indice boursier islamique sur la place financière de Paris: méthodologie et performance. *Revue d'économie financière*, (3), 289-314.

- Rana, M. E., & Akhter, W. (2015). Performance of Islamic and conventional stock indices: empirical evidence from an emerging economy. *Financial Innovation*, 1(1), 15.
- Rubio, J. F., Kabir Hassan, M., & Jamil Merdad, H. (2012). Non-parametric performance measurement of international and Islamic mutual funds. *Accounting Research Journal*, 25(3), 208-226.
- Saiti, B., Bacha, O. I., & Masih, M. (2016). Testing the conventional and Islamic financial market contagion: evidence from wavelet analysis. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(8), 1832-1849.
- Seyyed, F. J., Abraham, A., & Al-Hajji, M. (2005). Seasonality in stock returns and volatility: The Ramadan effect. *Research in International Business and Finance*, 19(3), 374-383.
- Walkshäusl, C., & Lobe, S. (2012). Islamic investing. *Review of Financial Economics*, 21(2), 53-62.

İSLAMİ FİNANSAL OKURYAZARLIK: BİR ÖLÇEK GELİŞTİRME ÇALIŞMASI

Doç. Dr. Yücel Ayriçay

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,
yucelayricay@hotmail.com

Doç. Dr. Dünder Kök

Pamukkale Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,
dkok@pau.edu.tr

Yüksek Lisans Öğrencisi Nur Esra Bekereci

Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü,
bekereciesra@gmail.com

ÖZET: Son yıllarda dünyada finansal okuryazarlıkla ilgili teorik ve ampirik bulgular sağlamak üzere çok sayıda çalışma yapılmıştır. İslami finansal okuryazarlık (İFO) finansal okuryazarlık için nispeten yeni bir kavram olarak kabul edilebilir. Her ne kadar bu alan finansal okuryazarlık için yeni bir saha olsa da İFO ile ilgili bazı uluslararası çalışmalar bulunmakta ancak Türkiye’de herhangi bir çalışma yer almamaktadır. Bu nedenle, çalışma söz konusu boşluğu doldurmak üzere İFO için uygun bir ölçek geliştirmeyi hedeflemektedir. Çalışmanın amacı, İFO ve belirleyicileri olarak seçilen çaresizlik, dindarlık ve finansal tatminin geçerlilik ve güvenilirliğini test etmek üzere bir ölçek geliştirmektir. Bu amacı gerçekleştirmek üzere, Abdul Rahim vd. (2016) tarafından geliştirilen ölçek bir grup üniversite öğrencisi üzerinde test edilmiştir. Çalışmanın verileri Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi’ndeki 640 öğrenciye dağıtılan anket verilerinden sağlanmış, verileri analiz etmek üzere SPSS programı vasıtasıyla açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır.

Anahtar kelimeler: Finansal okuryazarlık, İslami finansal okuryazarlık, açıklayıcı faktör analizi

ISLAMIC FINANCIAL LITERACY: A SCALE DEVELOPMENT STUDY

ABSTRACT: In recent years, numerous studies have been conducted to provide theoretical and empirical evidence on financial literacy in the world. Islamic Financial literacy (IFL) can be considered as a new concept for the financial literacy. Although this area is a relatively new field of financial literacy, there are some of studies in international literature on IFL but any research no exist in Turkey. Thus, this study attempt to fill this void by developing the appropriate scale for IFL. Aim of the study to develop the constructs in order to test the validity and reliability of IFL and its determinants such as hopelessness, religiosity, and financial satisfaction. To provide the aim of the study we use a scale developed by Abdul Rahim et.al (2016) into Turkish on a group of university students. The data for the study was collected via structured questionnaires distributed to 640 students of Kahramanmaraş Sutcu Imam University and an exploratory factor analysis using SPSS programme were used to analyze the data.

Key words: Financial literacy, Islamic financial literacy, exploratory factor analysis

1. GİRİŞ

Finansal kararlar çocukluktan başlar ve bir ömür boyu devam eder. Tüketim, tasarruf, yatırım, borç alma, borç verme ve temel finansal kavramlar konusunda ekonomik koşulları göz önünde bulundurarak kararlar alma yaşamın her evresindeki birey için önemli ve geçerli noktalar. Bu kavram aynı zamanda, bireylerin finansal konularda bilgi sahibi olarak, doğru finansal davranışlar göstermelerini ve doğru finansal kararlar almalarını içermektedir. Ayrıca son yıllarda artan bir vurgu ile ülkelerin politika ve stratejilerine yön veren yeni bir kavram olarak da ön plana çıkmaktadır ve son yıllarda yaşanan birtakım değişikliklerle de birlikte finansal okuryazarlığın önemi artmaktadır.

Günümüzde sıklıkla söz edilen finansal okuryazarlık kavramının literatürde oldukça kalabalık bir tanım listesi olmasının yanı sıra, özetle bu kavram bireyin finansal kararlarında akılcıca davranarak bütçesini yönetebilme yeteneği olarak tanım bulunmaktadır (Biçer ve Altan, 2016: 1502). Yani finansal okuryazarlık, bireyin finansı anlayabilme becerisi ve daha etkin finansal kararlar alması için sahip olması gereken finansal bilgi ve donanması gereken yeteneklerdir diyebiliriz (Kılıç vd., 2015: 130). Her bireyin finansal güvenliği ve refahı için temel düzeyde finansal okuryazar olması gereklidir (Güler, 2015: 11). Çünkü finansal okuryazarlık içinde yaşadığımız dünyayı anlamamızı kolaylaştırmakta, bireyleri daha akılcı ve katılımcı olmaya yöneltmekte ve ekonomi politikalarının sınırlarını ve potansiyelini anlamamızı sağlamaktadır (Gerek ve Kurt, 2011: 61). Bu bağlamda finansal okuryazarlığı arttırmada izlenecek yollardan birisi finansal eğitimidir. Çünkü finansal bilinç ailede başlar ve bütçe, tasarruf bilinci ailede gelişir. Bu mevzuda öğrenciler üzerinde yapılan pek çok araştırmada öğrencilerin büyük bir çoğunluğu para harcama ve yönetme bilgilerini aileleri aracılığıyla kazandıklarını belirtmişlerdir. Finansal bilinç ilk olarak ailede kazanılsa da, ailede kazanılan bilgi ve beceriler yeterli olmamakta, finansal eğitimin farklı çalışmalar ile de desteklenmesi gerekmektedir (Alkaya ve Yağlı, 2015: 586). Bu nedenle bireylerin finansal okuryazarlık düzeylerinin artırılması her zaman üzerinde durulması ve gündemde tutulması gerekli bir konudur. Bu bağlamda finansal eğitim, bu konuya ilişkin farkındalığın artırılması, finansal erişimin geliştirilmesi ve finansal konularda bilgi birikiminin sağlanmasından, bu bilgi birikiminin bireylerin tüketim, yatırım ve tasarruf davranışlarında değişiklikler yaratmasına ve bu değişikliklerin ülke ekonomisine ve toplumsal refaha yansımalarına kadar geniş bir alanı kapsamaktadır (TCMB, 2011: 79).

Finansal okuryazarlık düzeyinin, bireylerin finansal davranışlarını etkileyeceği gibi, İslami finansal okuryazarlık düzeyleri de bireylerin finansal kararlarını ve finansal kararları işlem yapacakları finansal sistemi etkileyecektir. Bir başka ifade ile İslami finansal okuryazarlığı olan bireyler, İslami finans sistemini tercih edecektir. Öte yandan finansal okuryazarlığın insanların inançlarından bağımsız düşünülmemesi gerekmektedir (Çömlekçi, 2017: 1424). İslami finansal okuryazarlık kavramı daha çok yeni bir kavram olduğu için, İslami finansal okuryazarlığın genel olarak kabul görmüş bir tanımı yoktur. Siti vd. (2016), finansal literatürdeki genel tanıma yakın olarak İslami finansal okuryazarlığın kavramsal tanımını, “bireyin, finansal kaynaklarının yönetiminde finansal bilgi, beceri ve davranış yeteneğini (OECD, 2012) İslami öğretiler doğrultusunda kullanması” olarak tanımlanmıştır. Antara vd. (2016), bireylerin geleceğe ilişkin beklentilerinin, finansal durumlarından memnuniyet düzeylerinin ve İslami

değerlere bağlılık derecesinin islami finansal okuryazarlık derecesini etkilediğini ileri sürmüşlerdir. Bunun yanında İslami finansal okuryazarlığı, İslami finansın temelleri, ürün ve hizmetleri hakkında bilgi sahibi olma ve anlama, İslami kaidelerin farkında olma ve finansal karar alırken bu doğrultuda hareket etme olarak tanımlamışlardır (Çömlekçi, 2017: 1425).

Finansal okuryazarlık seviyesinin belirlenmesi, finansal okuryazarlık düzeyine etki eden faktörler ve finansal okuryazarlığın etki ettiği faktörler üzerine yapılmış çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Buna karşın İslami finansal okuryazarlık seviyesinin belirlenmesi, İslami finansal okuryazarlığı etkileyen ve islami finansal okuryazarlığın etkilediği faktörler ile ilgili çalışmalar oldukça sınırlıdır ve bu akademik anlamda ciddi sıkıntılara yol açmaktadır. Yapılacak olan bu çalışma ile İslami finansal okuryazarlık kültürü ve bu kültürün ortaya çıkarılmasına etki eden belirleyici faktörlerin üniversite öğrencileri üzerindeki etkilerini ortaya çıkarmak üzere bir ölçek geliştirmek amaçlanmaktadır. Önceki çalışmalar incelendiğinde daha çok bireylerin demografik özelliklerinin finansal okuryazarlıklarına etkisinin incelendiği görülmektedir. Yapılan bu çalışmada diğerlerinden farklı olarak umutsuzluk, dindarlık ve mali tatmin gibi psikolojik değişkenlerle de öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyleri arasındaki ilişkinin varlığı ortaya konulmak istenmektedir. Araştırmanın bir ölçek geliştirme çalışması olması ve konu ile ilgili Türkiye’de yapılan çalışmaların sayıca da az olduğu dikkate alındığında yürütülen bu çalışmanın literatür açısından önemli bir boşluğu dolduracağı düşünülmektedir. Ayrıca çalışmanın Türkiye’deki İslami finans sisteminin derinleşmesine, gelişmesine ve bu alandaki çalışmaların çeşitlendirilmesine de katkı sağlayacağı umulmakta ve islami finans kültürü ile ilgili araştırmalarda bundan sonraki çalışmalar için yol gösterici ve örnek teşkil edici bir vasıfa sahip olabileceği düşünülmektedir. Çalışmanın bundan sonraki ikinci bölümünde daha önce yapılan çalışmaların literatür özetlerine yer verilmiştir. Üçüncü bölümde çalışmanın yöntemi ve uygulanan analiz yöntemleri hakkında bilgi verilmiştir. Çalışmanın dördüncü bölümünde ise bulguları aktarılmıştır. Son olarak beşinci bölümde sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Finansal okuryazarlık düzeyinin belirlenmesi ve finansal okuryazarlık düzeyine etki eden faktörler üzerine yapılmış çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak islami finansal okuryazarlık seviyesinin belirlenmesi ve İslami finansal okuryazarlığı etkileyen faktörler ile ilgili çalışmalar oldukça sınırlıdır. Aşağıda bu konuyla ilgili yapılmış çalışmaların literatür özetleri yer almaktadır.

Barış (2016), yaptığı çalışmada öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin bireysel bütçeleme davranışları üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamıştır. Gaziosmanpaşa Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi (İİBF) öğrencilerine yönelik gerçekleştirdiği anketler neticesinde katılımcıların temel düzey finansal okuryazarlık seviyelerinin yüksek olmasına rağmen ileri düzey finansal okuryazarlıklarının düşük olduğu bulgusunu edinmiştir. Ayrıca öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyi ile bütçeleme davranışı arasında anlamlı farklılık olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Karaa ve Kuğu (2016) çalışmalarında, öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeylerinin belirlenmesinden ayrı demografik faktörler ve sosyal medya kullanımı ile finansal okuryazarlık arasındaki ilişkinin de varlığını araştırmayı hedeflemişlerdir. Çalışma sonucunda finansal okuryazarlığın yaş, sınıf ve eğitim görülen temel alana göre

anlamli farklılık gösterdiği gözlemlenmiştir. Bu çalışmanın sonucu, Er vd. (2014)'nin yaptığı çalışma ile temel eğitim alanlarının finansal okuryazarlık düzeyine göre farklılık göstermesi noktasında benzer sonuçlar gösterdiği görülmektedir.

Sarıgül (2015), bireylerin finansal tutum ve davranışlarının belirlenmesinde kullanılabilecek bir ölçek geliştirmeyi amaçladığı çalışmasında, finansal okuryazarlığın harcama, tutum, algı ve ilgi olmak üzere 4 boyuttan meydana geldiğini bulgulamıştır. Biçer ve Altan (2016), yaptıkları çalışmalarında finansal okuryazarlığı bu dört boyut çerçevesinde incelemiştir. Çalışma sonucunda bu dört boyut için cinsiyete göre bir farklılık olmadığı görülürken, algı hususunda finans alanında eğitim alma durumuna, eğitim görülen bölüme ve sınıfa göre finansal okuryazarlık düzeyinin istatistiksel olarak anlamlı farklılıklar gösterdiği gözlemlenmiştir.

Alkaya ve Yağlı (2015), Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF öğrencilerinin finansal bilgi, tutum ve davranışlarını araştırmayı amaçladıkları çalışmalarında, finansal tutum ile finansal davranış arasında anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca öğrencilerin sergiledikleri finansal davranış ve tutumların olumlu olmasına rağmen finansal bilgi açısından yeterli düzeyde olmadıkları anlaşılmıştır. Yine Atkinson ve Messy (2012), 14 farklı ülkede gerçekleştirdikleri ve her ülkeden en az 1000 katılımcı ile hayata geçirdikleri çalışmada, finansal bilgi düzeyi ile finansal tutum ve davranış arasında güçlü bir ilişki olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık seviyelerinin incelendiği bir diğer çalışmada ise Kılıç vd. (2015), Gaziantep Üniversitesinde eğitim gören öğrencilerin finansal okuryazarlık düzeyini ölçmek için bir anket çalışması gerçekleştirmişlerdir. Çalışma sonucunda öğrencilerin finansal okuryazarlık genel başarı düzeyi %48 olarak tespit edilmiş ve erkek öğrencilerin kız öğrencilerden daha yüksek okuryazarlık seviyesine sahip olduğu saptanmıştır.

Yaptıkları çalışmada Tuna ve Ulu (2016), İşletme bölümü öğrencilerinin finansal bilgi düzeyinin, öğrencilerin yaşı, cinsiyeti ve öğrenim gördükleri sınıfa göre farklılık gösterdiği bilgisine erişmişlerdir. Ancak çalışma sonucunda öğrencilerin finansal bilgi düzeylerinin, gelir durumu ve öğrenim türüne göre bir farklılık arz etmediği görülmüştür.

Üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyini ve davranışlarını tespit etmek amacıyla Çam ve Barut (2015), Gümüşhane Üniversitesi önlisans öğrencilerine anket çalışması gerçekleştirmiştir. Çalışma sonucunda öğrencilerin temel finansal kavramlar hakkında çok az bilgiye sahip oldukları dolayısıyla finansal okuryazar olmadıkları tespit edilmiştir. Kastamonu Üniversitesi öğrencilerinin finansal okuryazarlık düzeyini belirlemek üzere Dilek vd (2016), tarafından gerçekleştirilen çalışmada fakülteler, yüksekokullar ve meslek yüksekokulundan toplam 428 öğrenciye anket çalışması uygulanmıştır. Analiz sonuçları öğrencilerin finansal okuryazar olduklarını ve hatta bu konuda kendilerine güvendiklerini göstermiştir.

Siti vd (2014), çalışmalarında Malezya Utara Üniversitesi'nde eğitim gören 200 lisans öğrencisinin İslami finansal okuryazarlık seviyelerini ölçmek ve İslami Finansal okuryazarlık düzeylerine etki eden psikolojik ve demografik faktörlerin tespitine ilişkin anket çalışması gerçekleştirmişlerdir. Araştırma sonucunda en yüksek varyansa sahip değişken dindarlık olarak saptanmış, bunu, çaresizlik ve finansal tatmin değişkeleri takip etmiştir. Ayrıca erkek öğrenciler kız öğrencilere göre daha yüksek finansal okuryazarlık düzeyine sahip oldukları bulgulanmıştır.

Tamimi ve Kalli (2009), Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki yatırımcılar arasında yaptıkları çalışmalarında, yatırımcıların genel olarak finansal okuryazarlık seviyelerinin düşük olduğunu tespit etmiştir. Yine çalışmada yatırım kararlarını etkileyen en önemli

faktörün dini nedenler olduğu ve finansal okuryazarlık ile yatırım kararları arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin varlığı bulgulanmıştır.

Falahati (2012), finansal memnuniyeti öngören faktörleri değerlendirmek ve finansal davranışın finansal okuryazarlık ve finansal memnuniyet arasındaki ilişkiye aracılık etkisini incelemeyi amaçladığı çalışmada finansal tatmin ve finansal okuryazarlık arasında pozitif korelasyon ilişkisi olduğunu tespit etmiştir

Chen ve Volpe (2002), üniversite öğrencilerinin finansal okuryazarlık seviyeleri ve cinsiyetleri arasındaki ilişkiyi araştırmış ve finansal konulara yatkınlıkta erkek öğrenciler kızlara göre daha eğilimli oldukları ve dolayısıyla da finansal okuryazarlık seviyelerinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Sardiana, (2016), yaptıkları çalışmada İslami finansal okuryazarlığın özgüven, islami finansal ürün bilgisi ve finansal ürünlerin özelliklerini anlama kabiliyeti olmak üzere üç boyuttan oluştuğunu bulgulanmışlardır. Ayrıca islami finansal ürün bilgisinin, İslami finansal ürün tercihi üzerinde etkiye sahip olduğunu buna karşın özgüven boyutunun ve İslami finansal ürünlerin özelliklerini anlama kabiliyetinin finansal ürün tercihi üzerinde etkili olmadığı sonucu elde edilmiştir.

Bankada çalışanların, İslami finansal okuryazarlık seviyesini etkileyen faktörlerin tespitine yönelik bir araştırma gerçekleştiren Abdullah ve Anderson (2015), İslami finansal okuryazarlığı etkileyen 9 tane faktör olduğunu saptamışlardır. Bunlar; İslami bankacılık ürünlerine bakış açısı, ailelerin İslami finans ürün ve hizmetlerine yönelik etkisi, menkul kıymet yatırımlarına belirleyen unsurlar, bankacılık ürünlerine bakış açısı, konvansiyonel bankacılık ürünlerine ilişkin görüş, kişisel finans yönetimine ilişkin tutum, kişisel finansal yönetimin etkisi, İslami finansal ürünlere ilişkin tutum ve varlık yönetimi ve planlamasıdır.

Babiarz ve Robb (2014), finansal okuryazarlığa etki eden objektif ve subjektif ölçütler arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarında finansal açıdan daha fazla bilgiye ve yeteneği konusunda özgüven sahibi olan bireylerin beklenmeyen durumlar için nakit bulundurma eğilimlerinin daha fazla olduğunu bulgulanmışlardır. Bu sonuç, finansal bilgi ile ekonomik davranışlar arasındaki ilişki üzerine gelişen literatürü desteklemekte ve geniş politika etkileri taşımaktadır.

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

3.1. Ana Kütle ve Örneklem Seçimi

İslami Finansal Okuryazarlık kültürü ve bu kültüre etki eden faktörler arasındaki ilişkinin üniversite öğrencileri üzerindeki etkisini ve değerini ölçmek üzere bir ölçek geliştirmeyi amaçlayan bu araştırmanın evrenini; Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi ve İlahiyat Fakültesi birinci öğretim ve ikinci öğretim son sınıf öğrencileri ile yüksek lisans ve doktora öğrencileri oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında toplam 700 adet anket örneklem grubuna elden dağıtılmıştır. Uygulanan anket çalışması neticesinde 2016-2017 öğretim yılında, lisans son sınıf öğrencileri ile yüksek lisans ve doktora öğrencisi olmak üzere toplamda 640 öğrenciye ulaşılmıştır. Kalan 60 adet anket çeşitli nedenlerden dolayı (pilot çalışma neticesi, cevaplanmayan ve yarım bırakılan anket soruları vs) çalışmaya dâhil edilmemiştir.

3.2. Veri Toplama ve Analiz Yöntemi

Yapılan çalışmada veri toplama yöntemi olarak anket metodu kullanılmıştır. Bu bağlamda ilk olarak, araştırma sorularının amaca hizmet edip etmediği konusunda

net bir cevap alabilmek için, yapılacak olan anket uygulamasının eksikliklerini görmek ve daha verimli sonuçlar elde edilmek açısından önemli bir işleve sahip olan pilot çalışma gerçekleştirilmiştir. Pilot çalışma neticesinde, dağıtılan anket sorularının bazılarında imla hataları olduğu ve bazı soruların tam anlaşılmadığı tespit edilmiştir. Bu noktalarda gerekli düzeltmeler yapıldıktan sonra ankete son şekli verilmiş ve anketlerin dağıtımına başlanmıştır. Tesadüfi örneklem yoluyla belirlenip ana kütleyi tespit edebileceği düşünülen İİBF ve İlahiyat Fakültesi son sınıf öğrencileri ile yüksek lisans ve doktora öğrencilerine toplamda 700 adet anket dağıtılmıştır. Elde edilen anketler incelendiğinde 60 adet anket çeşitli sorulardaki eksikliklerden ve pilot çalışmalardaki düzeltmelerden dolayı değerlendirme dışı bırakılmış ve 640 anket birtakım analizlere tabi tutulmuştur. İslami Finansal Okuryazarlık düzeyini belirlemeye yönelik önermelerin yer aldığı bu anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, KSÜ İİBF öğrencilerinin ve İlahiyat Fakültesi öğrencilerinin kişisel ve demografik özelliklerini ölçmeye yönelik olarak hazırlanmıştır. İkinci bölüm ise, öğrencilerin İslami Finansal Okuryazarlık düzeyini belirlemeye yönelik sorulardan meydana gelmektedir. Son bölüm de ise, İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyici faktörleri olarak addedilen çaresizlik, bireylerin dini inançlara olan eğilimleri ve ihtiyaçlarını karşılamada ihtiyaç duydukları para yani mali tatmin değişkenlerine ait önermeler yer almaktadır. Anket formunda yer alan sorularda 5'li Likert ölçeği kullanılmıştır. Ölçek puanlamasında Kesinlikle Hayır:1, Hayır:2, Karasızım:3, Evet:4, Kesinlikle Evet:5 puan olarak değerlendirilmektedir. Çalışmada yer alan ölçeğin geliştirilmesinde Siti vd. (2016), tarafından yapılan çalışmadan geniş bir biçimde yararlanılmıştır.

Çalışmada değerlendirmeye tabi tutulan 640 adet anket formundan elde edilen veriler SPSS paket programı kullanılarak analiz edilmiş ve elde edilen bulgular tablolar haline getirilerek sunulmuştur. Anket uygulaması sonucu elde edilen verilere yönelik yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına göre değişkenlerin anlamlı olabilecek faktörler altında toplandığı gözlenmiştir. Faktör skorlarına göre alt ölçekler oluşturulmuş ve faktörler 2 ayrı alan uzmanı görüşü alındıktan sonra isimlendirilmiştir. Ardından yapılan güvenilirlik analizi ile sorulara verilen yanıtların geçerliliği ölçülmüştür.

4. BULGULAR VE YORUM

Çalışmada öncelikle İslami Finansal okuryazarlık ve İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyici faktörleri olan Çaresizlik, Dindarlık ve Mali Tatmin Ölçekleri ile ilgili bütün soruların genel olarak güvenilirlik analizi yapılmıştır. Bilindiği gibi Likert tipi ölçeklerin güvenilirliği ölçmek için kullanılan modellerden biri de Cronbach Alpha'dır. Karagöz'e göre Alfa katsayısına bağlı olarak ölçek ile ilgili değerler şu şekilde yorumlanmıştır: $0.00 \leq \alpha < 0.40$ ise ölçek güvenilir değildir, $0.40 \leq \alpha < 0.60$ ise ölçeğin güvenilirliği düşük, $0.60 \leq \alpha < 0.80$ ise ölçek oldukça güvenilirdir, $0.80 \leq \alpha < 1.00$ ise ölçek yüksek derecede güvenilir bir ölçektir (Karagöz, 2016: 941). Tüm soruların güvenilirlik analizi sonuçları aşağıdaki şekildedir:

Tablo 1. İFO ve Belirleyici Faktörler Ölçeği Güvenirlik Analizi Sonuçları

Faktörler	Madde Sayısı	Cronbach Alfa (α)	Madde Sayısı
Faktör 1	5	0,608	3, 5, 7, 8, 11
Faktör 2	5	0,656	1, 2, 4, 6, 10
Faktör 3	5	0,795	12, 13, 14, 15, 16
Faktör 4	6	0,779	19, 20, 22, 23, 24, 25
Faktör 5	5	0,714	26, 27, 29, 30, 32

Analizler neticesinde elde edilen cronbach's alpha değerleri incelendiğinde İslami Finansal Okuryazarlık ölçeğine ait inanç eğilimi ve finansal uygulama boyutlarının oldukça güvenilir sonuçlar verdiği görülmektedir. Ayrıca İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyicileri olarak adlandırılan çaresizlik, dindarlık ve mali tatmin ölçeklerine ait sonuçlara bakıldığında da yüksek derecede güvenilir neticeler alındığı görülmektedir. Kısaca elde edilen sonuçlar doğrultusunda öğrencilerin anketleri güvenilir şekilde doldurdukları ifade edilebilir.

Geçerlilik işlemlerinin ardından maddeler arasındaki gruplaşmaları belirlemek amacıyla faktör analizi gerçekleştirilmiştir (Otrar ve Argın, 2015: 395). Faktörlerin isimlendirilmesinde, her bir faktör grubunda toplanan ifadeler incelenmiş, analizler neticesinde beş faktör altında toplanan ölçeğin geçerli ve güvenilir olduğu görülmüştür. Faktör analizi; birbirleriyle ilişkili çok sayıdaki değişkeni az sayıda, daha anlamlı, ve birbirlerinden bağımsız faktörler haline getiren ve yaygın olarak kullanılan çok değişkenli bir istatistik tekniğidir (Büyüköztürk, 2002: 472). Ayrıca faktör analizinde, değişkenler arasında yüksek korelasyon ilişkisi aranır. Değişkenler arasında korelasyon azaldıkça, faktör analizinin sonuçlarına olan güven de o denli azalır (Karagöz, 2016: 884).

Araştırma modelinde, İslami Finansal Okuryazarlık ölçeğinin iki ve İslami Finansal Okuryazarlığın Belirleyici Faktörlerine ait üç boyut olmak üzere toplam 5 boyut bulunmaktadır. Değişkenlerin tümünün faktör analizine uygun olup olmadıklarını ölçmek için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Bartlett küresellik (Bartlett's test of Sphericity) testleri uygulanmıştır. Bartlett testi, korelasyon matrisinde yer alan tüm korelasyonların genel anlamlılıklarını gösteren bir istatistiksel testtir. Örneklemin analiz için yeterlilik durumunu açıklamaktadır. P değeri < 0,05 ise veri seti faktör analizi için uygundur. KMO ise gözlenen korelasyon katsayıları büyüklüğü ile kısmi korelasyon katsayılarının büyüklüğünü karşılaştıran bir indeks olup, oranının 0,5'in üzerinde olması gerekir ve ne kadar yüksek olursa veri seti (örneklem) faktör analizi için o kadar uygun olur.

KMO değeri olarak 0,70-0,80 arası ($0,70 \leq KMO \leq 0,80$) iyi bir uyumu; 0,80-0,90 arası ($0,80 \leq KMO \leq 0,90$) çok iyi bir uyumu ifade eder (Sharma, 1996: 116; Karagöz, 2016: 879). Ankette yer alan beş ölçeğin genelinin Bartlett küresellik testi sonucu 0,000 düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Aynı zamanda KMO değeri 0,834 bulunmuştur, bu değer 0,80- 0,90 aralığında olduğundan örneklemin yeterli olduğunu göstermektedir.

Tablo 2: KMO ve Bartlett Testi (5 Ölçek Genel)

<i>KMO Bartlett's test</i>	<i>DEĞER</i>
Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) Örneklem Yeterliliği testi	0,834
Bartlett küresellik testi (Bartlett's test of Sphericity) Yaklaşık ki-kare (χ^2)	914.867
Serbestlik Derecesi (sd)	45
Anlamlılık Düzeyi (Sig).	0.000

Ankette bu boyutları ölçmek için hazırlanan önermelerin araştırmada da aynı boyutları ölçüp ölçmediğini test etmek amacıyla faktör analizi yapılmıştır. Varimax döndürme yöntemi ve temel bileşenler analizi vasıtasıyla yapılan faktör analizi neticesinde İslami Finansal Okuryazarlık ölçeğinin boyutları belirlenmeye çalışılmıştır.

Yapılan analizler neticesinde araştırmada yer alan İslami Finansal Okuryazarlık (İFO) ölçeği, 2 boyuta ayrılmıştır. Bunlar; İFO'nın İnanç Eğilimi boyutu ve İFO'nın Finansal Uygulama boyutudur. Faktör sayısı belirlemede özdeğeri 1'den büyük olanlar seçilmiştir.

Tablo 3: KMO ve Bartlett Testi (İslami Finansal Okuryazarlık)

<i>Ölçekler</i>	<i>KMO Değerleri</i>	<i>Yaklaşık ki-kare (χ^2)</i>	<i>df</i>	<i>Anlamlılık (Sig./p)</i>
İslami Finansal Okuryazarlık Genel	0,817	914,867	45	0,000
İFO İnanç Eğilimi Boyutu	0,734	358,711	10	0,000
İFO Finansal Uygulama Boyutu	0,707	306,218	10	0,000

Tablo 3'de de görüldüğü gibi İslami Finansal Okuryazarlık ölçeğindeki bütün önermeler, üzerinde dik döndürme yöntemiyle temel bileşenler analizine tabi tutulmuştur. Yapılan analizde örneklem yeterliliği için Kaiser-Meyer-Okin (KMO) değerleri 0,817 olarak bulunmuştur. Her bir önerme için KMO değerleri 0,5'ten büyüktür. Bartlett Küresellik testi ki-kare değerleri 914,867, $P < 0.001$ anlamlı çıkmıştır ve bu Temel Bileşenler Analizi açısından önermeler arasında korelasyonun yeterince iyi olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar çalışma için faktör analizinin uygun olduğu sunucunu ortaya koymaktadır.

Tablo 4: İslami Finansal Okuryazarlık Faktör Analizi Sonuçları

<i>Önermeler</i>	<i>Bileşenler</i>	
	<i>İnanç Boyutu</i>	<i>Finans Boyutu</i>
<i>İnanç Eğilimi</i>		
❖ Yaptığım her türlü finansal işlemden faize bulaşmadığımdan her zaman emin olurum	0.482	
❖ Fonların, sadece İslam'ın yasaklamadığı hizmet ve faaliyet alanlarında kullanılması halinde yatırım yaparım.	0.673	
❖ İslamda, sadece güvendiğim insanlarla ticari işlem yaparım.	0.599	
❖ İslamda başkasının zararına olacak şekilde haksız bir sermaye artışının önlenmesinin amaçlandığını bilirim	0.596	
❖ İhtiyaç maddelerini uzun süre bekletip fiyatların yükselmesi zamanında satışa sunmanın yani karaborsacılığın islamda yasak olduğunu bilirim.	0.653	
<i>Finansal Uygulama</i>		
❖ Finansal sözleşme sonunda herhangi bir getiri elde edip edemeyeceğimi bilirim		0.611
❖ Finansal sözleşmelerdeki yükümlülüklerin belirsizlik içermesinin İslam tarafından şiddetle yasaklandığını bilirim		0.430
❖ İslami finansmanın bir varlığa dayalı olması gerektiğini bilirim		0.589
❖ Piyasada İslami finansal araçların varlığı hakkında bilgi sahibiyim.		0.712
❖ Ekonomik ve finansal işlemlerin yürütülmesinde uyulması gereken kurallar ve düzenlemeler hakkında bilgi sahibiyim.		0.679
<i>Öz Değer</i>	2,980	1,274
<i>Varyans Yüzdesi</i>	29,795	42,534

İslami Finansal Okuryazarlık önermeleri başlangıçta 11 önerme kullanılarak geliştirildi. Keşif amaçlı faktör analizi neticesinde başlangıçtaki 11 önermeden 1 tanesinin güvenilir bir şekilde İslami Finansal Okuryazarlık ölçeği üzerinde yükleme yapmadığı görülmüş ve ölçeğinin düşük faktör yüküne sahip olduğu saptanan 9. sorusu anketten çıkarılarak son haliyle önerme sayısı 10 olarak belirlenmiştir. Bu önermeler ise inanç eğilimi boyutuna ait 5 soru ve finansal uygulama boyutuna ait 5 soru olmak üzere ikili gruplanmıştır. Bunun yanı sıra tablo 3’de görüldüğü üzere İslami Finansal Okuryazarlık ölçeği faktör yüklemesindeki varyans yüzdesinin % 42,534’ünü açıklamaktadır.

Tablo 5: KMO ve Bartlett Testi (İslami Finansal Okuryazarlık Belirleyiciler)

<i>Ölçekler</i>	<i>KMO Değerleri</i>	<i>Yaklaşık ki-kare (x^2)</i>	<i>df</i>	<i>Anlamlılık (Sig./p)</i>
İFO Belirleyici Değişkenler - Genel	0,804	2788.416	120	0,000
İFO Belirleyicisi Çaresizlik	0,820	1103,419	10	0,000
İFO Belirleyicisi Dindarlık	0,797	957,221	15	0,000
İFO Belirleyicisi Mali Tatmin	0,750	611,656	10	0,000

Tablo-5’de görüldüğü üzere, İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyici faktör boyutlarına yönelik yapılan analizlerde, örneklem yeterliliği için KMO ölçütü, kabul edilen 0,5 sınırının çok üzerinde çıkmış, 0.896 olarak bulunmuştur. 120 serbestlik derecesinde Bartlett Küresellik testi ki-kare değerinin 2788.416, $P < 0.001$ çıkması Temel Bileşenler Analizi açısından önermeler arasında korelasyonun yeterince büyük olduğunu göstermektedir. Veri setindeki her bir boyut için özdeğer hesaplamak üzere ön analiz yapılmıştır. İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyici faktörleri denilen değişkenler öncesinde 21 önerme olarak geliştirildi. Ancak 21 önermeden 5 tanesinin güvenilir bir şekilde ölçek üzerinde yükleme yapmadığı görülmüş ve ölçeğinin düşük faktör yüküne sahip olduğu saptanan 17, 18, 21,28 ve 31. soruları anketten çıkarılarak önerme sayısı 16’ya indirgenmiştir.

Tablo 5’de görüldüğü üzere İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyici etkenleri olduğu düşünülen (çaresizlik, dindarlık ve mali tatmin) değişkenlerine ilişkin genel değerlendirmelerde (,804) ve çaresizlik boyutunda (,820) çok iyi uyum saptanmıştır. Bununla beraber dindarlık ve mali tatminden oluşan boyutlarda ise iyi düzeyde uyum bulunduğu belirlenmiştir.

Tablo 6: İslami Finansal Okuryazarlık Belirleyicileri Faktör Analizi Sonuçları

<i>Önermeler</i>	<i>Bileşenler</i>		
	<i>Çaresizlik</i>	<i>Dindarlık</i>	<i>Mali Tatmin</i>
<i>Çaresizlik</i>			
❖ Ne kadar çabalasam da hedeflerime ulaşabilmemin imkânsız olduğunu hissediyorum	0.826		
❖ Gelecek için umutsuzum ve işlerin daha iyiye gideceğine inanmıyorum	0.831		
❖ Gerçekten istediğim şeylere sahip olabileceğimi ummuyorum	0.783		
❖ Elde edemeyeceğime inandığım şeyler için çaba göstermenin bir anlamı yok	0.585		
❖ Geleceğim için kötü ya da iyi olmayan şeyler öngörüyorum.	0.724		
<i>Dindarlık</i>			
❖ Allah'ın bir kader tayin ettiğine inanıyorum		0.619	
❖ İslam'a ters davranışlarda bulunmak Allah tarafından yasaklanmıştır		0.673	
❖ Dinimde güç ve teselli buluyorum		0.746	
❖ Yaşamım boyunca tüm önemli durumlarda dini inançlarıma uygun davranmaya çalışırım		0.748	
❖ Her zaman kendimi Haram kazançtan uzak tutarım		0.638	
❖ Her zaman Allah'a kulluk görevlerimi yerine getirmeye gayret ederim.		0.691	
<i>Mali Tatmin</i>			
❖ Param nadiren biter.			0.666
❖ Şuan ki mali durumumdan memnunum			0.777
❖ Şuan ki finansal durumum ihtiyacım olması halinde kolaylıkla kredi sağlamama elvermektedir			0.569
❖ Mali yükümlülüklerimi karşılayabilecek durumda olduğum için mutluyum			0.774
❖ Bazen, aldığım kredi miktarının (bursun) hayatımı idame etmek için yeterli olduğunu düşünüyorum.			0.623
<i>Öz Değer</i>	3,672	2,292	2,247
<i>Varyans Yüzdesi</i>	22,951	37,275	51,316

Yine temel bileşenler analizi ve varimax döndürme yöntemi ile yapılan faktör analizi sonucunda İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyici faktör boyutları belirlenmeye çalışılmıştır. Faktör sayısı belirlemede özdeğeri 1'den büyük olanlar dikkate alınmıştır. Yapılan analizde düşük faktör yüküne sahip çaresizlik önermesinden 2, dindarlık boyutundan 1 ve mali tatmin önermesinden de 2 soru olmak üzere toplam 5 önerme analizden çıkarılmıştır. Analiz neticesinde İslami Finansal Okuryazarlığın

belirleyici faktörleri olarak adlandırılan ölçeğin faktör yüklemesindeki varyans yüzdesinin %51,316 olduğu gözlemlenmektedir ve faktör yüklemeleri 0.56 ile 0.83 arasında değişen üç tane faktörü (boyutu) göstermektedir.

5.SONUÇ

Üniversite öğrencilerinin İslami finansal okuryazarlık seviyelerini etkileyen psikolojik ve demografik faktörlerin belirlenmesinin amaçlandığı bu ölçek geliştirme çalışmasında ölçeği test etmek için geçerlik ve güvenilirlik analizleri yapılmıştır. Analizler kapsamında öncelikle yapı geçerliği için açımlayıcı ve doğrulayıcı faktör testleri yapıldı. Uygulamadan elde edilen ölçme sonuçlarına dayalı olarak yapılan analizler sonucunda 32 maddeden 6 tanesi faktör analizi sonucunda ölçekten çıkartılarak nihai ölçek 26 maddeden ve 5 boyuttan oluşan bir yapı halini almıştır.

Açımlayıcı faktör analizleri neticesinde araştırmada yer alan İslami Finansal Okuryazarlık (İFO) ölçeği İnanç Eğilimi (5 soru) ve Finansal Uygulama (5 soru) olarak 2 boyuta ayrılmıştır. İslami Finansal okuryazarlığın belirleyicileri ise umutsuzluk (5 soru), dindarlık (6 soru) ve mali tatmin (5 soru) olmak üzere 3 boyut altında toplandığı görülmüştür. Ankette yer alan beş ölçeğin genelinin Bartlett küresellik testi sonucu 0,000 düzeyinde anlamlı çıkmıştır. Aynı zamanda KMO değeri 0,834 bulunmuştur, bu değer 0,80- 0,90 aralığında olduğundan örneklemin yeterli olduğunu göstermektedir. İslami Finansal Okuryazarlık önermeleri başlangıçta 11 önerme kullanılarak geliştirildi. Faktör analizi neticesinde başlangıçtaki 11 önermeden 1 tanesinin güvenilir bir şekilde İslami Finansal Okuryazarlık ölçeği üzerinde yükleme yapmadığı görülmüş ve ölçeğinin düşük faktör yüküne sahip olduğu saptanan 9. sorusu anketten çıkarılarak son haliyle önerme sayısı 10 olarak belirlenmiştir. İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyici faktörleri olan değişkenler öncesinde 21 önerme olarak geliştirildi. Ancak 21 önermeden 5 tanesinin güvenilir bir şekilde ölçek üzerinde yükleme yapmadığı görülmüş ve ölçeğinin düşük faktör yüküne sahip olduğu saptanan 17, 18, 21,28 ve 31. soruları anketten çıkarılarak önerme sayısı 16'ya indirgenmiştir. İslami Finansal Okuryazarlık ölçeği faktör yüklemesindeki varyans yüzdesinin % 42,534'ünü açıklamaktadır. Aynı şekilde İslami Finansal Okuryazarlığın belirleyici faktörleri olarak adlandırılan ölçeğin faktör yüklemesindeki varyans yüzdesinin %51,316 olduğu gözlemlenmektedir ve faktör yüklemeleri 0.56 ile 0.83 arasında değişen üç tane faktörü (boyutu) göstermektedir. Bu sonuçlar çalışma için faktör analizinin uygun olduğu sonucunu ortaya koymaktadır

Geçerlik analizi sonrasında yapının güvenilirliği ölçülmüştür. Yapılan güvenilirlik analizi sonucunda İFO ölçeğinin alt boyutu olan inanç eğilimi alfa değeri ,608 bulunurken, finansal uygulama boyutuna ait alfa değeri ise ,656 olarak bulunmuştur. İFO ölçeğinin belirleyici faktörleri olan umutsuzluk boyutu için alfa değeri ,795 dindarlık için, ,779 ve mali tatmin içinse ,714 olarak bulunmuştur. Sonuç olarak çalışmanın bulguları ölçeğin geçerlik ve güvenilirlik değerlerinin iyi düzeyde olduğuna işaret etmektedir. Yani bu sonuçlar doğrultusunda öğrencilerin anketleri güvenilir şekilde doldurduklarını ifade edilebiliriz.

Araştırmadan elde edilen bulguların ve geliştirilen islami finansal okuryazarlık ölçeğinin bu alanda yapılacak diğer çalışmalara zemin oluşturacağı, özellikle İslami finansal okuryazarlık ile ilgili çalışmaların sınırlı olduğu göz önüne alınırsa çalışmanın bundan sonraki literatür araştırmalarına geliştirici katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Araştırma lisans, yüksek lisans ve doktora öğrencileri baz alınarak gerçekleştirilmiştir. İlerde yapılacak çalışmalar bundan farklı olarak akademik personele, akademisyenlere, kamu personeline veya lise öğrencileri gibi farklı gruplara daha kapsamlı araştırmalar şeklinde uygulanabilir.

KAYNAKÇA

- ABDULLAH, M. A. ve ANDERSON, A., 2015. "Islamic Financial Literacy among Bankers in Kuala Lumpur", *Journal of Emerging Economies and Islamic Research*, 3 (2), pp. 1-16.
- ALKAYA, A. ve YAĞLI, İ., 2015. "Finansal Okuryazarlık - Finansal Bilgi, Davranış Ve Tutum: Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi İİBF Öğrencileri Üzerine Bir Uygulama", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8 (40), ss.585-599.
- AL-TAMİMİ, H. A. H. ve KALLİ, A. A. B., 2009. "Financial Literacy and Investment Decisions of UAE Investors", *The Journal of Risk Finance*, 10 (5), pp. 500 – 516.
- ANTARA, P. M., MUSA, R. ve HASSAN, F., 2016. "Bridging Islamic Financial Literacy and Halal Literacy: The Way Forward in Halal Ecosystem", *Procedia Economics and Finance*, 37, pp. 196 – 202.
- ATKINSON, A. and MESSY F., 2012. "Measuring Financial Literacy: Results of the OECD International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study", *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 15, OECD Publishing.
- BABIARZ, P. ve ROBB, C. A., 2014. "Financial Literacy and Emergency Saving", *Journal of Family and Economic Issue*, 35, pp. 40–50.
- BARIŞ, S., 2016. "Finansal Okuryazarlık ve Bütçeleme Davranışı: Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma", *TESAM Akademi Dergisi*, Temmuz, 3 (2), ss. 13 – 38.
- BİÇER, E. B., ve ALTAN, F., 2016. "Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık ile İlgili Tutum ve Davranışlarının Değerlendirilmesi", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 20 (4), ss. 1501-1517.
- BÜYÜKÖZTÜRK, Ş., 2002. "Faktör Analizi: Temel Kavramlar ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı", *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yöntemi*, 32, ss. 470-483.
- CHEN, H. ve VOLPE, R. P., 2002. "Gender Differences in Personal Finance Literacy Among College Students", *Financial Services Review*, 11, pp. 289 – 307.
- ÇAM, A. V. ve BARUT, A., 2015. "Finansal Okuryazarlık Düzeyi Ve Davranışları: Gümüşhane Üniversitesi Önlisans Öğrencileri Üzerinde Bir Araştırma", *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 4 (7), ss. 63-72.
- ÇÖMLEKÇİ, İ., 2017. "İslami Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi: Katılım Bankaları Müşterileri Üzerine Bir Araştırma", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16 (63), ss. 1423-1439.
- DİLEK, S. KÜÇÜK, O. ve ELEREN, A., 2016. "Kastamonu Üniversitesi Öğrencilerinin Ekonomi Okuryazarlığı", *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(7), ss. 1865-1878.
- FALAHATİ, L. SABRİ, M. F. ve PAİM, L.H.J., 2012. "Assessment a model of financial satisfaction predictors: Examining the mediate effect of financial behavior and financial strain", *World Applied Sciences Journal*, 20(2), pp. 190-197.
- GEREK, S. ve KURT, A. A., 2011. "Ekonomi Okuryazarlığı Ölçeğinin Geçerlik Ve Güvenirlik Çalışması", *Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7 (30), ss. 59-73.
- GÜLER, E., 2015. "Hane halkının Finansal Okuryazarlık Düzeyinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma: Sakarya İli Örneği", *Yüksek Lisans Tezi*, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- KARAA, I. E. ve KUĞU, T. D., 2016. "Determining Advanced and Basic Financial

- Literacy Relations and Overconfidence, and Informative Social Media Association of University Students in Turkey”, *Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri Dergisi*, 16 (6), ss. 1865–1891.
- KARAGÖZ, Y., 2016. *SPSS VE AMOS 23 Uygulamalı İstatiksel Analizler*, Nobel Yayıncılık, Ankara, 1195s.
- KILIÇ, Y., ATA, H. A. ve SEYREK, İ. H., 2015. “Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma”, *Atatürk Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 66, ss. 129-150.
- OECD (2012), “Measuring Financial Literacy: Questionnaire and Guidance Notes for Conducting an Internationally Comparable Survey of Financial Literacy”, Paris: OECD Publishing.
- OTRAR, M. ve ARGİN, F. S., 2015. “Öğrencilerin Sosyal Medyaya İlişkin Tutumlarını Belirlemeye Yönelik Bir Ölçek Geliştirme Çalışması”, *Eğitim ve Öğretim Araştırmalar Dergisi*, 4(1), ss. 391-403.
- SARDİANA, A., 2016. “The Impact of Literacy to Shariah Financial Service Preferences”, *Etikonomi Volume 15 (1)*, pp. 43- 62.
- SARIGÜL, H., 2015. “Finansal Okuryazarlık Tutum Ve Davranış Ölçeği: Geliştirme, Geçerlik Ve Güvenirlik”, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 13 (1), ss. 200-218.
- SHARMA. S., 1996. “Applied Multivariate Techniques” Jhonn Wiley-Sons Inc.; ss. 116, New York.
- SİTİ, H. A. R. ROSEMALİZA, A.R. ve HAMED, A.B., 2016. “Islamic Financial Literacy and its Determinants among University Students: An Exploratory Factor Analysis”, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6 (7), pp. 32-35.
- TCMB., 2011. *Dünyada ve Türkiye’de Finansal Hizmetlere Erişim ve Finansal Eğitim*, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, 106s.
- TUNA, G. ve ULU, M.O., 2016. “Üniversite Öğrencilerinin Finansal Okuryazarlık Düzeylerini Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi: İşletme Bölümü Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, ICAFR 16 Özel Sayısı, ss. 128-141.

RENK VE RENK İLİŞKİLERİ KONUSUNDA KUR'ÂN-I KERÎM'DE YER ALAN AYETLER ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA

Yrd. Doç. Dr. Ersan Sarıkahya
Trakya Üniversitesi,
Güzel Sanatlar Fakültesi, Grafik Tasarım Bölümü
ersansarikahya@gmail.com

Kur'ân-ı Kerîm'de renk ve renk ilişkilerinde sanat felsefesi açısından oldukça özel ve güzel yaklaşım sergilendiği gözlenmektedir. Rengin sanatsal anlamda değerlendirilmesi, belli bazı gerçekleri açıklaması yanında, insanoğluna fikrini aydınlığa kavuşturulması yolunda ipuçları da sunmaktadır.

Renk kelimesi Kur'ân-ı Kerîm'de farklı şekillerde anılmıştır. Kelime kimi zaman özü ile zikredilmiştir. Örneğin Allah Teâlâ Kur'ân-ı Kerîm'in Rum suresi 22. ayetinde şöyle buyurmaktadır "Ve O'nun âyetlerindedir ki, gökleri ve yeri yaratmıştır ve lisanlarınız ve renklerin (birbirinden) farklıdır". Muhakkak ki bunda, âlimler için mutlaka âyetler (deliller) vardır". Renk kelimesi kimi zaman da türü ile ifade edilmiştir. Örneğin Allah Teâlâ Kur'ân-ı Kerîm'in Bakara suresi 69. ayetinde şöyle buyurmaktadır "(Onlar) dediler ki: "Bizim için Rabbiniz dua et, onun rengi nedir, bize açıklasın." (Musa a.s) dedi ki: "Muhakkak ki O (Allah) buyuruyor ki, o mutlaka görenlerin hoşuna gidecek parlak sarı renkte bir inektir." Allahû Teâlâ yukarıda zikredilen ayetler yanında birçok surede de açık bir şekilde renklere değinmiştir. Bu çerçevede bu çalışmanın amacı, Kur'ân-ı Kerîm'in surelerini inceleyerek, ayetlerde zikredilen renkleri ve renk ilişkilerinin sanatsal boyutunu ortaya koymaktır. Bu çalışmada literatürde bu alanda yapılmış kimi çalışmalara değinilmiş olmakla birlikte, esas olarak Kur'ân-ı Kerîm kaynakça olarak ele alınmış ve Kur'ân-ı Kerîm'in renklere olan bakışı araştırılmıştır.

Kur'ân-ı Kerîm'in ayetleri irdelendiğinde şu sonuçlar elde edilmiştir: Siyah, beyaz, kırmızı, sarı, yeşil ve maviden oluşan altı renk farklı sanatsal ve kavramsal çerçeve içerisinde vurgulanmıştır. Bu renklerle birlikte farklı yan renklerden farklı yaklaşımlar ortaya konmuş ve rengin geçtiği her ayetin kendi içinde ve diğer ayetlerle büyük bir uyum içinde olduğu müşahade edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Renk, Renk İlişkileri, İslam Sanatı, Kur'an-ı Kerim

A STUDY ON THE HOLY QURAN'S VERSES REGARDING COLORS AND RELATIONS OF COLORS

It is observed that the Quran has a very special and beautiful approach in terms of art philosophy in color and its color relation. In addition to explaining certain facts, the evaluation of the rich artistic sense also provides clues as to the way in which the human mind can be brought to an intellectual enlightenment.

The word 'color' is mentioned in the Quran in different forms: The word is sometimes referred to as essence. For example, in the 22nd verse of the Quran of the Holy Quran, Allah says: "And He has created the heavens and the earth in His Signs, and your languages and colors are different." Certainly, in this, there are certainly signs for the scholars. " Color is sometimes expressed in terms of type. For example, in the 69th verse of the Sufi verse of the Holy Quran, the Quran says: "Pray to us for your Lord, for it is His color, and explain it to us." (Musa) says, "Surely Allah says that he

(Allah) is a bright yellow color that will surely go out to those who see." In addition to the above-mentioned verses mentioned above, Allah clearly refers to colors in many cases. The purpose of this study in this framework is to examine the surah of the Holy Quran and to reveal the artistic dimension of color and color relations. In this study, although some of researches in the relevant literature have been added to the paper, we basically preferred the Quran bibliography as the main resource and tried to reveal the view of the Quran to the colors.

When the verses of the Holy Quran were examined, the following results were obtained: Six colors composed of black, white, red, yellow, green and blue were emphasized in different artistic and conceptual frameworks. With these colors, different approaches from different side colors have been revealed and it has been observed that every verse that the color passes through is in itself and in a great inconvenience with the other verses.

Keywords: Color, Color Relations, Islamic Art, Quran

GİRİŞ

Yılmaz (2017)'ye göre sanat evrenseldir. İnsanların duygu ve ihtiyaçlarına hitap eden sanat olmadan medeniyetten ve insanlıktan söz etmek mümkün değildir. Farklı sosyal, kültürel, etnik ve çevresel kaynaklardan beslenmekle birlikte niceliksel ve niteliksel olarak birbirlerinden oldukça farklı olan insan toplulukları tüm tarih boyunca sanat ile ilgilenmişler ve sanat eserleri hayata getirmişlerdir (Yılmaz, 2017:76).

Diğer faktörler yanında dinsel farklılıklar da sanatın farklı formlarda gelişmesine önemli bir etken olarak gösterilir. Tarihi bir yapıya uzaktan bakıldığından bile hangi dinin etkisinde kalınarak vücuda getirildiği hemen anlaşılabilir. Bu çerçevede İslam medeniyeti ve sanatı, diğer din ve sanatlardan çok farklı ve özel nitelikler arz eder. Taş (2012) İslam düşüncesinin sanatında estetik ve cemal kavramlarını yüce kitabımız Kur'an-ı Kerim'den kaynak aldığına vurgu yapar. Kur'an-ı Kerim, kainatın bir düzen içerisinde yaratıldığını söyler. İnsanın da estetik sezgi ve yargıya fitrat olarak yakın olduğunu ayetler aracılığı ile bilmekteyiz. Kur'an-ı Kerim'in Tin suresi 4. ayetinde şöyle buyurmaktadır "Andolsun ki biz insanı en güzel şekilde yarattık." "Ahsen-i Takvim" ifadesi, mealindeki ayette geçmektedir. Ahsen kelimesi Arapçada güzel anlamına gelen "hüsn" kökünden "ef'al" vezninde türetilmiştir. İsm-i tafzil denilen bu türetme kendisinden sonra gelecek olan kelimenin önemine dikkat çeker. Ahsen-i Takvim, "Yaratılışın en güzeli" en güzel yaratılış, en güzel biçim olarak tanımlanır" (Taş, 2012:121).

Bütün güzellikleri ile en güzel şekilde yarattığı insanı bütünleştirmiştir. Teğabûn suresi 3. ayetinde "Gökleri ve yeri yerli yerince yarattı. Sizi şekillendirdi ve şekillerinizi de güzel yaptı. Dönüş ancak O'nadır." diye hitap eden Allah, Kur'an-ı Kerim'in bu ayetiyle insanoğlunun önce kendi yaratılışındaki güzelliği kavraması konusunu vurgulamıştır (Yakıt, 2002:110).

Bu kavram, hayatımızın her evresinde önemli yer edinmiş olarak çevremizdeki tüm varlıklara karşı olan tavrında önemli bir gösterge sayılır.

Bu örneklerden yola çıkarak geniş anlamıyla Kur'an-ı Kerim sanatçıya, insanın, herşeye karşı ilgisiz kalmamasını ve her şeyde güzellik aramasını, yaşamın her aşamasında sanata dair arayış içinde olup, cenabı Allah'ın sanatını anlamaya çalışmasını salık verir. (Taş, 2012:123)

Renklerin sistematik olarak sınıflandırılması ancak 1666'da Isaac Newton'un ilk renk çemberiyle baslar. Newton tüm renklerin beyaz ışık içinde atom ışınları olarak içerildiğini öne sürmüştü, yedi temel rengi yedi gezegene ve müzikteki yedi notaya bağlamıştır (Finley, 2007:22). Kalınkara, renkleri sınıflandırmak konusunda ifadesi şöyledir: "Renkleri sınıflandırmada çok çeşitli yollar vardır, ancak en basit sistem renk çemberinin kullanılmasıdır. Rengin tanımlanmasında en iyi yöntem, gökkuşağının doğal yapısındaki renklerin formunu oluşturan çemberde bulunandır. Renk çemberi başlangıç dönemindeki planlamalarda önemlidir, gerçekten de iyi dengelenmiş renk şemaları için başlangıç noktasını oluşturur. Renk çemberi, 12 rengi içerir, bu renkler primer, seconder ve tersiyer (üçüncül) olarak sınıflandırılabilir. Bu renk sistemi Louis Prang (1824-1909) tarafından Prang eğitim şirketince 1882'de ortaya konulduğu için *Prank Sistemi* olarak adlandırılmıştır. Bu sistemde primer renkler sarı, kırmızı ve mavidir. Bunlar ana renklerdir, bunlardan diğer renkler elde edilir. Seconder (ara) renkler turuncu, yeşil ve mordur. Tersiyer (üçüncül) renkler ana ve ara renklerin arasında kalan kırmızı-turuncu, sarı-turuncu, sarı-yeşil, mavi-yeşil, mavi-mor ve kırmızı-mor renklerdir." (Kalınkara,2001:76)

Kur'an-ı Kerim'e baktığımızda indirildiği an itibarıyla renklerle ilgili bize bilgi vermiştir. Rûm süresi, 30/22 ayetinde; "O'nun delillerinden biri de, gökleri ve yeri

yaratması, lisanlarınızın ve renklerinizin farklı olmasıdır. Şüphesiz bunda bilenler için (alınacak) dersler vardır”. Akyüz; levn kelimesini şu şekilde belirtmiştir; “Kur’an’da renk kelimesi, “levn” sözcüğüyle ifade edilmektedir. Türevleri ile beraber yedi âyette dokuz kere geçmektedir. Kuran’a göre insanların ten renklerinin farklı olması, Yüce Allah’ın erişilmez kudretine delalet etmektedir. Ancak bu anlayışın farkında olamayan insan, tarihin her döneminde hemcinslerinin ten rengine bile tahammül edememiştir. Bunlara ilaveten renk farklılığı sadece insana mahsus olmayıp bitkilerden hayvanlara kadar çevremizdeki her şeyde mevcuttur. Örneğin bir âyette Yüce Allah “Sizin için yeryüzünde çeşitli renk ve biçimlerle yarattığı şeyleri de, sizin hizmetinize verdi. Öğüt alan bir toplum için bunda ibretler vardır.” (Akyüz,2014:374)

Bu ayetiyle Yüce Allah tabiatın süsüne, sanatsal yönüne, insanın duygu boyutuna hitap eden kısmına dikkat çekmekte, güzellik duygusunu harekete geçirmekte, insanın düşüncesine, yani öğüt alma yeteneğine hitap etmektedir. Tabiat renklerindeki ahenk ve bu ahengin meydana getirdiği eşsiz güzellik insan gönlünü yumuşatacak niteliktedir. Yüce Allah yerel tabiat olayları ile insan düşüncesine; göksel cisimlerin işleyişi ile insan aklına; tabiatın güzellik boyutu ile de insanın hatırlayıp öğüt alma yeteneğine hitap etmektedir. (Okcu, 2007:134-135)

Bir renkli yüzeye baktığımız zaman fiziksel ve duygusal olmak üzere iki tip etki ile karşılaşırız. İlki sadece fiziksel etkidir. Kısa süreli bir duyudur, derine inmez. Açık renkler fiziksel bakımdan çok kuvvetli etkileyicidirler, açık ve sıcak renkler daha da tesirlidir. Koyu kırmızı alev gibi çeker, parlak limon sarısını göz algılamak oldukça zorlanır ve bu renge baktıkça birey huzursuz olur. Göz dinlenmek için fark etmeden maviyi ya da yeşili arar. Yani kırmızı bir ortam uyarıcı, mavi bir ortam yatıştırıcıdır. Bazı çizgisel üstünlüklere sahip oldukları zaman renkler, yasaklayıcı veya güç artırıcıdır. Renklerin “zevk ve engelleme duygusu” uyandırdığı da söylenmektedir. Konuşma dili, renklerin bu özelliğini “kaçıcı” tonlar ve “çekici” tonlar ayırımını yaparak belirtir (Meydan Larousse XVI, 9768)

Gündüzöz’ün renk tasavvuru konusunu belirttiği gibi, “Bazen kelimelerin dar, sınırlı morfolojik kalıplarını kırabilmenin en iyi yolu onları renge boyamaktır. O zaman kelimeler susar, renkler konuşur, iç karartır ya da pembe hülyalar kurudur. Din Cenneti de Cehennemi de renklere boyar. Gök gözlü, siyah yüzlü adamlar ziftten kara Cehenneme yol alırlar, Fon yeşildir Cennette. Beyaz, siyah, yer yer sökün etse de, Cehennem karadır, kapkara. Dehşetten gök mavisine belermiş gözler bile değiştiremez bu rengi.” (Gündüzöz,2003:71-80)

İnsanlara Yüce Allah tarafından verilen en büyük nimetlerden biri renklerdir. Ayetlerden anlaşıldığı üzere insan, yeryüzündeki renk çeşitliliğinin ve renkler arasındaki uyumun tesadüfî olmadığını, bu estetik ortamın yaratıcısının Yüce Allah olduğunun farkında olmalıdır. (Akyüz,2014:375)

Renk ve renklerdeki anlam ve mesajlar; toplumlarda da birçok anlam ve simge taşır. Toplumdan topluma değişebilecek olan bu anlam yüklemeler her toplumun kendi örf ve adetlerinden kök alır. Renk, toplumların gelenek görenekleri yanında etnik kimlikleri ve dini değerleri ile de toplumlar üzerinde önemli anlamlar ortaya koyabilmektedir. Örneğin rengin Müslüman Arap kültüründe sanatsal, felsefi ve psikolojik anlam ve değeri vardır.

Gündüzöz’e göre, Kur’an’daki renklerin kullanımlarını iki gruba ayırmak mümkündür. Renk bir kelime ile ilişkilendirerek doğrudan o kelimenin ad olduğu nesnenin gerçek rengini verir. Dağdaki Yollar gerçekten siyah, beyaz, kırmızıdır. Bitkiler, ağaçlar, başaklar ipek elbiseler gerçekten yeşildir. İnek, deve, ekin de gerçekten sarıdır. Fakat bu nesnelere renkleri üzerinde neden durulduğu da dikkat çekicidir. Örneğin zeytin siyahtır, yeşildir; ama Kur’an zeytinden bahsetmesine rağmen

onun rengine değinmez. Kur'an, incirin, ateşin, denizin, göklerin renginden de bahsetmez. Pek çok nesnenin rengine değinilmeden geçilirken, renklerin sadece bazı nesnelere ilgili olarak ön plana çıktığı görüleler. (Gündüzöz,2003:78)

Renkler farklı kültürlerde sembolik anlamda farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle semboller, dinî anlamda çok önemli bir rol oynamaktadır. Bu dini semboller, insanın dini veya inanç boyutunu ihtiva etmekte ve inanç sitemlerinin hatta ibadetlerin ana nesnesi olarak kullanılmaktadır. Gerek dini gerek gündelik yaşamda olsun insanoğlunun hayatında bir "sembolizm" olduğu aşikârdır. Çünkü o, insanoğlunun "hayatının en yüksek belirleyicisi" özelliği ile saygı duyduğu bir unsur olup, "görülen bir suret veya nesnenin arka plânındaki görülmeyen bir hakikati tanımlamaktadır. Bu noktada dünyanın hemen hemen her toplumunda ve mensup olduğu dinde "sembol/sembolizm" anlayışı mevcut olduğu bilinmekte ve bu anlayışa hâkim olmanın veya kavramanın tek anahtarının da "Dinler Tarihi" olduğu dikkat çekmektedir. (Küçük,2015:27)

Renklerin günlük hayatta hiç fark etmeden üzerimizde yarattığı ciddi ruhsal-duygusal etkileri ile insan ruhu ve davranışları üzerindeki derin ilişkisini Kur'an-ı Kerim'de ve Hadis-i Şerif'lerde ifade edilme şekilleri ile anlamak mümkündür. Ayrıca rengin bilgisel ve simgesel özelliklerinin Kuran-ı Kerim'de çokça yansıtıldığını görmek mümkündür. Kuran-ı Kerim ayetlerinde renklerin belirli konuların anlatımında kullanıldığını, bu kullanımın küçük değil geniş bir yer tuttuğunu, görkemli bir psikolojik alan kapsadığını ifade etmek yerinde olacaktır. Kur'an-ı Kerim'de ayrıca esas konuların açıklanmasında renk önemli bir araç olarak kullanılmıştır. Renkler arasında özellikle beyaz, siyah, kırmızı, sarı, mavi, yeşil en sık olmak üzere diğer yan renklere de yer verildiği görülmüştür. Bu renkler bazen gerçek anlamları, bazen mecazi anlamları, bazen de belirli nesnelere simgeleri olarak zikredilmiştir.

Modern dünyada hızla yayılan pozitif düşünce merkezleri, psikolojik ve ruhsal tedâvi merkezleri, psikolojik ve ruhsal tedâvi tekniklerinde renklerin insanlar üzerindeki etkilerini de kullanmaktadır. Renklerle kişilik ve karakter analizleri yapılmakta, her kişiye özgü bir rengin olduğu belirtilmektedir. Hatta renk tercihlerimiz bile tesâdüfler üzerine değil, kişiliğimiz ve bundan doğan ihtiyaçlar üzerine yapılmaktadır. Buna göre, kırmızı sevgi, irâde ve atak kişilik; turuncu, duygusallık, yapıcı ve neşeci arayış; sarı, entelektüel güç, yöneticilik, hırs; yeşil ise denge, huzur, güven ve istikrar gibi anlamlara gelmektedir. (Özköse, 2014)

Bu modern dünyanın Renklerle kişilik ve karakter analizleri Kuran-ı Kerim'de zikri geçen beyaz, siyah, kırmızı, sarı, mavi ve yeşil renklerin kullanım şekillerinin yanında bu renklerin anlatılan konularla ne denli kaynaşıp özdeşleştiği renk ve renk ilişkileri çerçevesinde aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır:

1. Sarı Renk

Sarı renk Kur'an-ı Kerim'de ilk bahsi geçen renktir. Şu şekilde ifade edilmiştir;

- ❖ Bakara-69: "Rabbine bizim adımıza yalvar da ne renk olduğunu bize bildirsin" dediler. O, onun, bakanların içini açan parlak sarı renkli bir sığır olduğunu söylüyor"
- ❖ Rûm-51: "Andolsun, eğer ekinlerine zararlı bir rüzgâr göndersek de o ekini sararmış görseler, ardından mutlaka nankörlük etmeye başlarlar."

- ❖ Zümer-21: Allah'ın gökten bir su indirip de onu bir yoluyla yeryüzündeki menbalara koyduğunu görmedin mi? Sonra onunla türlü renklerde bir ekin çıkarır, sonra onun olgunlaşıp sarardığını görürsün. Sonra da onu bir çöpe çevirir. Elbette bunda temiz akıllılar için bir ihtar vardır.
- ❖ Hadîd-20: “Biliniz ki dünya hayatı bir oyun, bir eğlence, bir süs ve kendi aranızda övünme, mal ve evlat çoğaltma yarışından ibarettir. Bu, tıpkı bir yağmura benzer ki; bitirdiği ot, ekincilerin hoşuna gider, sonra kurur, onu sapsarı görürsün, sonra çerçöp olur. Ahirette ise çetin bir azab; Allah'tan mağfiret ve rıza vardır. Dünya hayatı, aldatıcı bir zevkten başka bir şey değildir.”
- ❖ Murselât-(32-33) : “Şüphe yok ki, o köşk gibi kıvılcımlar atar. Her bir kıvılcım, sanki birer sarı deve gibidir.”

Kur'an-ı Kerim'de sarı renk, hayvan, taş ve bitki gibi nesnelere anlatımında geçer, bitki sararır kurur, sarı renk hayvan ve bitkide de görülür.

Nesnelerin renkle tanıtılması konusunda ilk akla gelen İsrail Oğullarının ünlü ineğidir ki bu konuda “O, onun, bakanların içini açan parlak sarı renkli bir sığır olduğunu söylüyor” diye zikredilmiştir. Başka bir deyimle sapsarı denilmek istenmiştir. Kıpkırmızı ve bembeyaz gibi.

Buradaki sarı renge beyaz renk katarak parlaklığına kavuşmuştur. Ayeti kerimede “Safra”(Sarı) kelimesinden sonra “Fakî”(parlak) kelimesi ışıldayan bir sarı anlamına gelmektedir.

Zümer-21: “Sonra onunla türlü renklerde bir ekin çıkarır, sonra onun olgunlaşıp sarardığını görürsün...” Suresinde ve Rûm-51: “Andolsun, eğer ekinlerine zararlı bir rüzgâr göndersek de o ekini sararmış görseler,...” suresinde ve Hadîd - 20: “bitirdiği ot, ekincilerin hoşuna gider, sonra kurur, onu sapsarı görürsün, sonra çerçöp olur...” Suresinde *Allahü Teâlâ* bize meyvelerin ve bitkilerin kurumasıyla beraber renklerinin sarıya dönüşmesini ifade buyurmuştur.

Bu ayetlerin derin anlamları bitkilerle kalmıyor, insan içinde bir uyarı oluşturuyor ve bitkinin uğradığı aşamaların insan içinde geçerli olacağı yaşanıp sararacağı giderek ölüp biteceği ve atık olacağı anlamını taşıyor.

Rüzgârın sert esmesi sonucunda bitkinin sarardığını gören insan, sarı rüzgârın, yağış taşımayan bulut getirdiğini anladığını, bundan hoşnut olmadığını dile getiriyor.

Kâfirlerin sarı rüzgâra olan algıları sonunda, yağmur yağarken sevinip aksi halde kâfirliğe dönmeleri ve durumlarını çıkarları doğrultusunda değiştirdiklerini yansıtıyor.

Sarı rengin Ayet-i Kerime'lerdeki simgeleri olumsuz boyutları ile gelmiştir. Ateş kıvılcımları, sararan bitki, kısır rüzgâr ile hayatın sona ermeye doğru gittiğini simgelemek için kullanılmasının yanında Yahudilerin inatlarını simgeleyen bir renk olduğunu söylemek de yanlış olmayacaktır. Kur'anda geçen bu örnekler sarı rengin felaket habercisi, helak ve yok olmak gibi işaretlere simge olduğunu göstermiştir.

2. Beyaz Renk

Beyaz renk kuran-ı Kerim’de şu şekilde zikredilmiştir:

- ❖ Bakara-187: ayette geçen "Beyaz iplik siyah iplikten ayırdedilinceye kadar yeyin, için..."
- ❖ Kasas-32: "Elini koynuna koy, lekesiz, bembeyaz çıksın.
- ❖ Âli İmrân-106: "Bazı yüzlerin ağaracağı, bazı yüzlerin de kararacağı gün... Yüzleri kapkara kesilecek olanlara: "İmanınızdan sonra inkar ettiniz, öyle mi? Öyleyse inkar etmenize karşılık olarak azabı tadın"
- ❖ Âli İmrân-107: "Ammma, yüzleri ağarmış olanlar ise, artık Allah'ın rahmeti içindedirler. Onlar, onun (o rahmetin) içinde ebedî kalacak olanlardır."
- ❖ A'raf-108: "Ve elini göğsünden çekip çıkardığı zaman bakanlar, onun elinin beyaz olduğunu gördüler."
- ❖ Yusuf-84: Yakup, oğullarından yüzünü çevirdi de: "- Ey Yûsuf'un ayrılığı ile bana gelen hüznün!" dedi ve kederinden gözlerine ak düştü; artık derdini gizleyip duruyordu.
- ❖ Fatır-27: "Görmedin mi Allâh gökten su indirdi de, onunla renkleri çeşit çeşit meyvalar çıkardık. Dağlardan geçen beyaz, kırmızı, değişik renklerde ve simsiyah yollar yarattık."
- ❖ Taha-22: "Şimdi de elini koynuna sok: herhangi bir uğursuzluğun değil, Bizim rahmetimizin başka bir işareti olarak bembeyaz ışıldayarak çıkacaktır"
- ❖ Şuara-33: "Ve elini çıkardı. İşte o zaman onu seyredenler için o, bembeyaz (nurlu) oldu."
- ❖ Meryem-4: Demişti ki: Rabbim, kemiklerim bile incelip zayıfladı, saçım sakalım ağardı, parılparıl parlamada başım sanki ve sana ne dua etmişsem mahrum olmadım ben. "saçlarım ağarıp bembeyaz oldu; anlamında".
- ❖ Saffat-46: "Bembeyaz, içenlere lezzet".

Bu Ayet-i Kerime'lere baktığımızda birçok anlam ve kavrama tanık oluruz. Örneğin: ak, beyaz demektir; siyahın aksidir. Beyaz oldu denir; beyazlaştırdı denir. Arapçada beyaz rengin, manasını taşıyan farklı renk isimleri vardır. Örneğin "humra""kızıl" ve "zurka""mavi" renkler. Eskiden Acem veya Arap olamayan beyaz tenli olanlara "kızıl" denirmiş. Hazreti Ayşe (r.a.) çok beyaz olduğu için kendisine "Hümeyra" denirdi ki bu da Arapça'da kızıl demektir.

Kuran-ı Kerimde beyaz rengin ilk bahsedildiği yer Bakara Suresi'dir. Bu surede yüce Allah dünyadaki iyi amelleri nedeni ile Cennet nimetine nail olan müminler için "Bazı yüzlerin ağaracağı" buyuruyor ki beyazlık nurdan kaynaklanır. Müminler de bu sonsuz nimet içinde ölümsüzdürler. Yüz aklığının kapsadığı psikolojik anlamı Şu

Ayet-i Kelime'den çıkarıyoruz:

O yüzler nurlu, parlaktır. Doğan güneşin tanrı ve dünyayı aydınlattığı gibi sevinçli, mutlu güleçtir; işte cennettekilerin yüzleri böyledir. Fikirleri safır ki bu hallerde mutluluğun zirvesini oluşturur.

İnsanın sevdiği beyaz renk, nimet, temizlik, hayır, barış ve gücün simgesidir. Beyaz renk dünyanın ışığı tanrısal nuru, temiz ruhların, temizliğin rengidir.

Hazreti Musa Peygamber'in mucizesi zikrinde beş kez "beyaz el" sözcüğü geçer. Müfessirler (Hazreti Musa'nın) elinin, şimşek gibi parlayıp gözleri kamaştırdığını, gün ışığı gibi bembeyaz olduğunu belirtiyorlar.

Şafağın ilk sökmesi ani "beyaz çizgi" olarak adlandırılır. beyaz renk aynı zamanda yusuf suresinde zikredilmiştir ki; yusuf'a çok üzülen babasının kederinden gözlerine ak düştü "yûsuf suresi 84- onlardan yüz çevirdi ve, "vah! yûsuf'a vah!" dedi ve üzüntüden iki gözüne ak düştü. o artık acisini içinde saklıyordu."

Özetle beyaz renk, saflığın temizliğin iyiliğin ve daha bir çok olumlu anlamda ifadelerin simgesi olmuştur.

3. Siyah Renk

Siyah renk Kuran-ı Kerim'de şu ayetler ile zikredilmiştir:

- ❖ Bakara -187: "Fecirde beyaz iplik siyah iplikten ayırdedilinceye kadar yeyin"
- ❖ Âli İmrân-106: "Bazı yüzlerin ağaracağı, bazı yüzlerin de kararacağı gün..."
- ❖ Nahl -58: "Onlardan birisi, bir kız çocuk ile müjdelendiği zaman öfkeli olarak, yüzü siyahlaşıp gölgelenir."
- ❖ Zümer- 60: "Kıyamet günü, Allah adına yalan söyleyenleri yüzleri simsiyah olmuş görürsün. Kibirlenenler için cehennemde yer mi yoktur?"
- ❖ Fâtır-27: "Görmedin mi Allâh gökten su indirdi de, onunla renkleri çeşit çeşit meyvalar çıkardık. Dağlardan geçen beyaz, kırmızı, değişik renklerde ve simsiyah yollar yarattık."
- ❖ Nahl-58: "Onlardan birisi, bir kız çocuk ile müjdelendiği zaman öfkeli olarak, yüzü siyahlaşıp gölgelenir."
- ❖ Zuhrûf-17: "Halbuki içlerinden biri o Rahmana fırlattığı mesel ile kendisi tebşir kılındığı vakit yüzü simsiyah oluyor da kederinden yutkunup yutkunup dolukuyor."

Siyah renk genel olarak yas, kötülük ve felaket gibi kavramların betimlenmesinde kullanılır. Topluların renkleri kullanarak yaptıkları imgelemelerde siyahın kötüyü beyazın iyiyi sembolize ettiği sıklıkla görülür. Söz gelimi kötü söze siyah, iyi söze beyaz denir. Düşmana siyah, dalağa siyah, yamaca siyah denir. Birçok kültürde siyah yas simgesidir. Benzer tanımlamalar Ku'an-ı Kerim'de de yer alır. Toplumlar da adet haline gelen bu kullanımların büyük ölçüde kökeni Ku'an-ı Kerim'deki kullanımın toplumda yaygınlaşmasıyla mümkün olmuştur. Örneğin "Âli İmrân Suresi -106: "Bazı yüzlerin ağaracağı, bazı yüzlerin de kararacağı gün..." siyah rengi "kararmak" ile göstermiş ve mahçubiyet, utanma gibi duyguları tanımlamak için

kullanmıştır. Yüce Allah; dünyada kötülük ve utancı “siyah” diye niteler ve bu kavram günlük hayatımızda "yüz karası" tabiri ile sıklıkla kullanılır. Kıyamet gününde kaybeden ve pişman olanların hali de yüz karasıdır. Yüce Allah şöyle buyuruyor: Abese -40: “...Ve nice yüzler o gün tozlarla bulanır.”

Demek ki yüzleri çirkef gibi bir maddeyle kaplı olan kâfirler bir de duman gibi bir isle boyanmış. O yüzlere yüce Allah; ezik, zelil, yorgun ve bitkin sıfatı vermiştir. Siyah, inkâr, cehalet, hakikati görmemek, gayri meşru işleri sembolize etmesi yanında, kara ya da karanlık terimleri ile nitelendirilmektedir. Cehennem, günahkârlık, küfür ve kötülük dolu zatların rengidir. Elbette bütün bunlar manevi duygulardır. Zira renkler dâhil her şeyi yaratan Allah, insanları yaratırken çeşitli renkleri de vermiştir (Elhamdani, 2011:170).

4. Yeşil Renk

Kuran-ı Kerim'de yeşil renk, aşağıdaki konularda olmak üzere zikredilmiştir:

- ❖ En'âm-99 : “O, gökten su indirendir. Her bitkiyi onunla bitirdik, ondan bitirdiğimiz yeşilden, birbirine benzeyen ve benzemeyen yığın yığın taneler, hurmaların tomurcuklarından sarkan salkımlar, üzüm bağları, zeytin ve nar çıkardık.”
- ❖ Yûsuf-43: “Kral dedi ki: Ben (rüyada) yedi arık ineğin yediği yedi semiz inek gördüm. Ayrıca, yedi yeşil başak ve diğerlerini de kuru gördüm. Ey ileri gelenler! Eğer rüya yorumluyorsanız, benim rüyamı da bana yorumlayınız.”
- ❖ Yûsuf-46: “Hapishaneye varıp: "Ey doğru sözlü Yusuf! Rüyada görülen yedi semiz ineği yedi zayıf ineğin yemesi; yedi yeşil başak ve bir o kadar kuru başak nedir? Bize yorumla, ben de insanlara ulaştırayım da bilsinler" dedi.”
- ❖ Kehf-31: “İşte onlara, alt taraflarından ırmaklar akan Adn cennetleri vardır. Onlar Adn cennetlerinde tahtlar üzerine kurularak orada altın bileziklerle bezenecekler; ince ve kalın dîbâdan yeşil elbiseler giyecekler. Ne güzel karşılık ve ne güzel kalma yeri!”
- ❖ Hac-63: “Görmedin mi, Allah gökten bir su indirdi de, onun sayesinde yer, yemyeşil hale geliyor. Allah Latîf'tir, Habîr'dir.”
- ❖ Yâsîn-80 : “Yeşil ağaçtan sizin için ateş oksijen kılan çıkarana, O'dur. Böylece siz, ondan yakarsınız.”
- ❖ Rahman-76: “Onlar yeşil yastıklara ve güzel yaygılara yaslanırlar, nimetlenirler.”
- ❖ İnsan-21: “Onların üzerinde ince yeşil ipekten ve atlastan elbiseler vardır. Gümüşten bileziklerle bezenmişlerdir. Rableri onlara tertemiz bir içki içirmiştir.”

Cennetliklerin giysileri ağaçlardaki yapraklar gibi yeşil renkli olup baharı ve gençliği simgeler. Yeşil renk, nimet, bereket bolluk demektir. Yeşil bitki bereket,

bolluk, şarıl şarıl çağlayan dereler demektir.

Bütün bunlardan anlaşılıyor ki yeşil renk dünyada bolluk, hayır, huzur, bereket, gençlik ve ipek gibi yumuşaklık simgesi olduğu gibi, cennetteki nimetlerin de rengidir. Hazreti Yusuf rüyada görülen yeşil başakları verimli yıllar olarak yorumlamıştır. Yeşil ağacın kuruyup oduna dönüşmesi de yüce Allah'ın mucizesini yansıtır. Yağmurun toprakları diriltip yeşile döndürmesi de bolluk, üretim ve bereketi simgeleyen durumlardır.

Bol sulak yerlere “yeşil alan” adı verilir. Yeşil renk ayrıca kral ve beylerin elbiselerini süslerdi. Cennet, çarşaf ve örtüler ile cennetliklerin giysileri de yeşil renklidir.

Öyle görülüyor ki yüce Allah yeşil renkle yalnız rengi sınırlamamış aynı zamanda kral ve beylerin giysilerine de işaret etmiştir. Zira cahiliyette boya yokluğu nedeniyle boyalı giysiler yeşil ve kırmızı dışında genelde ya siyah ya da beyazdan öteye gitmezdi.

5. Mavi Renk

Kuran-ı Kerim’de mavi renk yalnız bir kez zikredilmiştir:

- ❖ Taha-102: “O gün ki sur üfürülecek ve günahkârları, (gözleri korkudan donup) gömgök (mavi) kesilmiş olarak haşredeceğiz (toplayacağız).”

Bu kavram (susuz) ya da (susuzluktan gözleri morarmış) ya da (kör) anlamına da gelebilir. Mavi renk gözde görünür; gözün karasındaki mavilik yeşildir. Mavinin koyusuna mor denir. Günahkârları mahşer günü mavi morarmış olarak sevk edilmesi “zürka” olarak ifade edilmiştir. Aslında burada göze atfedilerek “gözü mavileşir, mosmor olur” ifadesi ile olayın karşısında insanın kanı donması açıklanmaktadır. Bu durum, kan dolaşımının ani durumlar karşısında yavaşlayarak tendeki rengin değişmesidir. Bu bir sebebe dayalı olarak gerçekleşir. O da ancak dehşet halidir. Aslında burada söylenen ahirette insanın karşılaşacağı o dehşet durumdur.

Dünya ile kıyamet arasında bir karşılaştırma yaparsak, iki yerdeki sevinç, mutluluk ve işkenceler arasında benzerlik olduğunu görürüz. Ayet-i Kerime bu durumu şöyle kanıtlıyor.

Bakara – 25: “Kendileri için altından ırmaklar akar cennetler var, onlardan: hangi bir semereden bir rızık rızıklandıkça onlar, her defasında «ha! bu bizim önceden merzuk olduğumuz» diyecekler ve ona öyle müteşabih olarak sunulacaklar, kendileri için orada pak, çok pak zevceler de var, hem onlar orada ebedî kalacaklar”

Başka bir deyimle, ahirette yediklerini dünyada yediklerini ileri sürüyorlar; dünya azabının da kıyamettekine benzediğin iddia ediyorlar.

6. Kırmızı Renk

- ❖ Fâtır Suresi - 27 : “Görmedin mi Allah gökten bir su indirdi. Biz onunla renkleri başka başka meyveler çıkardık. Dağlarda da yollar, beyazlı kırmızılı çeşitli renklerde ve kapkara topraklar var.”

Ayet-i Kerime’de dağların değişik renklere bürünmesinin içerdiği öğeler ve yaratılış özelliklerini canlandırdığına vurgu yapılıyor. Dağların değişik renklerine işaret edilmesi beyazı kırmızısı üzerinde durulması kırmızı rengin beyaz ve diğer temel

renkler gibi özel ve egemen bir renk olduğunu yansıtır. Bütün yolların taş ve toprak olmasına karşın çeşitli renkler arz eder ki bu da dağın renginden ayrı bir renktir.

Dağlar konusunda yapılan jeolojik araştırmalarda sert toprak yapısına sahip dağların renk değişikliğinin demir, bakır, cıva ve kurşun unsurlarını içermesinden kaynaklandığını ortaya koymuştur. Dağların renkleri ile meyve renkleri arasında inanılmaz benzerlikler vardır. Evrenin güzelliklerindeki ortak simgeler, yanlar ve yönler yüce yaratıcının büyüklüğünü gösterir. Bu görüntülerdeki kırmızı renk diğer beyaz ve siyah gibi benzer özelliklere sahiptir. Hepsi doğa renklerini canlandırır ve yüce Allah'ın her şeyi yarattığındaki benzersiz yüceliğini kanıtlar.

7. Dolaylı Renkler

Arapça renkleri, temel renkler ve ikincil renkler olarak dile getiren dillerin başında gelir. Ne denli çok ve çeşitli olursa olsun renkler iki bölümde toplanır. Bunlar temel renkler ve yan renklerdir.

Kur'an-ı Kerim'de bazı ara renkler dolaylı zikredilmiştir. Bu renkler:

- ❖ **Dühme Rengi:** Kur'an-ı Kerim'de Rahman Suresi-64. Ayet: (Mudhâmmetâni) şeklinde geçer. Meali "Bu cennetler koyu yeşildirler". Anlamı siyaha yakın yeşil koyusudur. Ağaçların dal yaprakları çok sarmaşık olunca, taze olunca, ya da suya maruz kalırsa yemyeşil olur ve siyahımtırak bir görüntü arz eder.
- ❖ **Hüvve Rengi:** Kur'an-ı Kerim'de A'lâ Suresi Âyet-5. Ayet: (Ahvâ) şeklinde geçer. Meali "Yeşillikleri çıkarıp sonra da onu kara kuru bir çöpe çevirmiştir". Bu da yine şiddetli yeşili nedeniyle siyahımtırak bir renge dönüşür anlamına gelmektedir. Ondan dolayı "hüvve" sözcüğü Arapça'da siyah anlamına gelir. Bu renk çoğu zaman meralarda görülür. Örneğin hurma ilkin yemyeşil olur, kuruyunca simsiyah olur.
- ❖ **Yağ ve Pembe Gül Rengi:** Kur'an-ı Kerim'de Rahmân Suresi-37. Ayet: "Sonra gök yarılıp da, yanıp kızaran yağ gibi kırmızı gül hâline geldiği zaman (hâliniz ne olur?)" Ayet-i Kerimesi'nde zikredilmiştir, Gül sarımtırak bir kırmızı renklidir. Gülün kıştaki rengi yaz renginden biraz ayrı olur.
- ❖ **Yahmum Rengi:** Kur'an-ı Kerim'de Vâkıa Suresi 43. Ayet: "Ve yahmumdan bir gölge, ne soğuk nede ılıktır." Meali "Simsiyah dumandan bir gölge" Ayet-i kerimesinde zikredilen yahmum adını ve rengini lavlardan almış "siyah duman" demektir. Siyah duman cehennem lavlarının gölgesidir. Yükseldiğinde güneş yüzünü kaplar, siyahları ise çok çirkindir. Cehennemlikler, yahmum gölgesinde, gözeneğine sokulan zehirli ateş rüzgârları ile işkence görürler.
- ❖ **Kater Rengi:** Abese Suresi 40-41 Ayet: "O gün birtakım yüzleri de keder bürümüş, hüzünden kapkara kesilmiştir". Meali "Cehenneme gireceklerin yüzlerini, toztoprağın yüzleri kapladığı gibi karanlık bir hüznün kaplayacaktır." ateş dumanının üstündeki toz rengi olan bu koyu renk cehenneme girenleri yüz rengi olacaktı.
- ❖ **Huur Rengi:** Vakıa Suresi 23. Ayet: "Onlar için saklı inciler gibi, iri gözlü huriler de vardır". Rahmân Suresi 72 Ayet: "Otağlarda (özel

çadırlarda) huriler vardır”. Duhan Suresi 54 Ayet: “Bu böyledir; onları iri siyah gözlü hurilerle eşlendiririz.” Şiddetli siyah ve şiddetli sedefli beyaz karışımı bir renktir.

- ❖ **Aydınlık ve Gölge:** Nahl suresi 12. Ayet: “O, geceyi, gündüzü, güneşi ve ayı sizin hizmetinize verdi. Yıldızlar da Allah'ın emri ile hareket”. Nur suresi 35. Ayet: “Allah, göklerin ve yerin nuru'dur. O'nun nuru, içinde misbah (lâmba) bulunan kandil (ışık saçan bir kaynak) gibidir. Misbah, sırça (cam) içindedir. Sırça (cam), inci gibi (parlayan) yıldız gibidir. Doğuda ve batıda bulunmayan mübarek bir ağacın yağından yakılır. Onun yağı, ona ateş değmese de kendi kendine ışık verir. Nur üzerine nurdur. Allah dilediğini nuruna hidayet eder (ulaştırır). Ve Allah, insanlara örnekler verir. Ve Allah, herşeyi en iyi bilendir”. Allah, karanlıkların içinde aydınlıktır.

SONUÇ

Allahu Teala Kuran-ı Kerim'de renkleri zikrederek, tesadüfi değil onun hikmetiyle özel düzenle ortaya konulmuştur. Bu yüce irade mükemmeliyet içerisinde renk ilişkilerini düzenlemiştir. Rengin Kuran-ı Kerim'de ister “levn” isterse “sıbge” olarak anılması, özüne tasnif anlamında güçlü ifade sağlamıştır. Kuran-ı Kerim'de renklerin önemini ve insan üzerine psikolojik etkisi vurgulanmıştır. Ki daha sonra renklerle olan bilimsel araştırmalar bunun önemini ispatlamıştır. Renkler mesaj verebilmesinin yanında ruhsal bir etkiye de sahiptir.

Allahu Teâlâ bize renkleri ayrı ayrı ifade etmiştir. Ana renkler “kırmızı, mavi, sarı” ayrıca ara renkler “yeşil, turuncu, mor” bunun yanında zıt renkler de ifade edilmiştir “aydınlık-karanlık, siyah-beyaz”, zira bize ateşi ve sıcaklığı hatırlatan ve yansıtan sıcak renkler veya serinlik ve sakinlik hissi yarattıklarından soğuk renklerin zikri geçmiştir. Bunlarla beraber dolaylı renklere de Kur'ân-ı Kerim'de yer verilmiştir.

Nahl suresi-13 ayet mealinde “Sizin için yeryüzünde çeşitli renk ve biçimlerle yarattığı şeyleri de sizin hizmetinize verdi. Öğüt alan bir toplum için bunda ibretler vardır”. Çeşitli renkler diyerek genel bir tanım olarak renk farklılığı esas kılınmıştır. Ki ibret alınsın.

İşte bütün bu özellikleriyle gece ve gündüz, ay, güneş, yıldızlar ve yeryüzünün muhtelif bitkileri, doğru düşünmesini bilenleri metafizik hakikatlere yönelten deliller olarak Kur'ân-ı Kerim'de sıklıkla tekrar edilmekte, insanın Allah'a inanıp şükretmesini gerektiren nimetler arasında zikredilmektedir.

İslam sanat felsefesi, İslam felsefesinin konularından bir tanesidir. Buna göre İslam sanatçısı veya Müslüman sanatçı, kendi sanat felsefesini, bağlı olduğu inanç sisteminden süzerek elde etmiştir. Kutsal kitabındaki ayetler'den ve Peygamberinin hadislerinden yola çıkarak elde ettiği bulguları sanat penceresinden bakarak yorumlamıştır. Kendine özgü kompozisyon kuralları, renk kuralları olmasının sebebi yukarıda bahsedilen varlığı kavrayış farklılığı ile ilgili bir durumdur. Gelip geçici olan her şeyi terk etmiş, ancak mutlak varlığın mümkün alemdeki tezahürlerini yine anlık olmayan saf bir anlatım diliyle ifade etmiştir. Bu ifade biçiminin bir parçası olan rengi ise saf renklerle ve altın, gümüş gibi bu dünyaya ait olmadığını düşündüğü sembollerle somutlaştırma gayreti içerisinde olmuştur. Kur'an-ı Kerim'de geçen renklerin gerek doğrudan gerekse imgesel anlamları ele alındığında aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

- 1) Renk ışığın düşmesi neticesinde yüzeylerden yansıyan görüntü, Yüce Allah'ın insanlara bahşettiği nimetlerden bir nimet ve bir türlü anlatım ve mesaj aracıdır.

Renk, sinir sistemimizi etkileyen bir güç kaynağı, izleyenin gözüne ve gönlüne sevinç saçan güç ve doğanın yazdığı ve düzenlediği sessiz bir şiiirdir.

- 2) Arapça dili rengin anlamları tonları ve her türlü değişikliklerini kapsamıştır.
- 3) Kur'an-ı Kerim'de açık şekliyle 6 renk ifade edilmiştir. Bunlar, kırmızı, sarı, yeşil, mavi, beyaz ve siyahtır.
- 4) Beyaz renk yüzlerin aklığı, aydınlık ve psikolojik rahatlığın simgesi olarak ve güzel görünüş, temizlik ve ak yürekliliğin belirtisi olarak Kur'an-ı Kerim'de altı kez zikredilmiştir.
- 5) Sevilmeyen, ayrılık ve uzaklığı simgeleyen ve genelde yas için kullanılan siyah renk yedi kez zikredilmiştir.
- 6) Verimlilik, bolluk, yumuşaklık ve iyimserliği simgeleyen ve psikolojik olarak insana umut sevinç ve rahatlık empoze eden yeşil renk dokuz kez zikredilmiştir.
- 7) Beş kez zikredilen sarı renk olumsuzluk simgesi olarak kıvılcım, sararmış bitki, solmuş yaşam ve kısır rüzgârları simgeler ve yüce Allah tarafından Yahudilerin ibadetteki katı inatlarına yanıt olarak seçtiği renktir.
- 8) Mavi renk Kur'an-ı Kerim'de bir kez zikredilmiş ve bedenine ateşe maruz kalmış ve düğülmesi sonucu meydana gelen renk olduğu için kıyamette cehennem ateşine maruz kalan ve zebanilerce darbelerin canilerin paralel rengi olarak bilinir.
- 9) Şiddet ve tehlikeyi simgeleyen ve sevda ve muhabbeti canlandıran kırmızı renk Kur'an-ı Kerim'de bir kez zikredilmiştir.
- 10) Diğer renklerin anlamlarını şöyle sıralamak mümkündür.
 - a-Yemyeşil; koyu yeşil(Dühme)
 - b-Karamtırak Yeşil; aşırı yeşil yada suda kalan yeşil (Hüve)
 - c-Pembe; Sarımtırak kırmızı
 - d-Kapkara; Cehennemliklerin uygun simsiyah bir renk
 - e- Koyu Duman; Yahmum
 - f-Gözdeki siyahın simsiyah; beyazında sedef beyazına denilen Huur.

Bu konu ile ilgili farklı bakış açısından birçok engin çalışmalara rastlamak mümkündür. Araştırma doğrultusunda aslında kutsal kitap Kur'anı kerimin gerek renk gerekse renk ilişkilerinden elde edilen farklı renklerin ister anlamlandırma konusunda isterse psikolojik ifade tarzı ile ki bugün yeni bilimin ruhsal anlamda renklerin önemini vurgulanmaya çalışılmıştır. Kısacası şunu söylemek yanlış olmayacaktır, kutsal kitap renk ve temel sanat eğitiminin temelini ortaya koymuştur.

KAYNAKÇA

Kuran-ı Kerim Kutsal Kitap

AKYÜZ, Hüseyin (2014), "Hz. Peygamber'in Hadislerinde Renklerin Dili", Atatük Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, Sayı: 41, Erzurum, s.373-397

ELHAMDANI, Abdulkadir (2011), "Eltedbic Fi El Kuran El Kerim", Musul Üniversitesi Temel Eğitim Dergisi, Cilt:11, Sayı:12, Musul

FINLEY, Victoria (2007) Renkler Boya Kutusunda Yolculuklar, (Türkçesi, Kudret Emiroglu), Dost Kitabevi Yayınları, Ankara

GÜNDÜZÖZ, Soner (2003), “Kur'an'da Renklerin Büyülü Gücü - Semiotik Bir İnceleme”, EKEV Akademi Dergisi, Yıl: 7 Sayı: 16, s.71-84

KÜÇÜK, Mehmet Alparslan (2015), “Kuran'daki “Renk” Algısına “Mitolojik ve İkonografik Açından” Karşılaştırmalı Bir Bakış”, Türk & İslam Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Sayı: 2, s.19-54

KALINKARA Velittin (2001) Konutta İç Dekorasyon, Teknik Yayınevi, Ankara

MEYDAN LAROUSSE, BÜYÜK LUGAT VE ANSİKLOPEDİSİ, GELİŞİM YAYINLARI, İSTANBUL,1986, XVI.

OKCU, Abdulmecit (2007), “Kuran'da Renkler”, Atatürk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, Sayı: 28, Erzurum, s.127-163

ÖZKÖSE, Kadir (2014), “Tasavvufta Renklerin Dili”, Somuncu Baba Dergisi, Sayı:160 <http://somuncubaba.net/dergi/160-sayi/tasavvufta-renklerin-dili/> (Erişim Tarihi:17.12.2017)

TAŞ, Mutluhan (2012) “Türk-İslam Düşünce Sisteminde Varlık Kavramının Estetik Dışavurumu” Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi, Sayı.20, Diyarbakır, ss.117-126

YAKIT, İsmail (2002) Türk- İslam Düşüncesi Üzerine Araştırmalar, Otuken Neşriyat, İstanbul

YILMAZ, Yasin (17.12.2017) İslam Medeniyeti Tarihi, Ders Notları, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi,
http://www.ybu.edu.tr/yyilmaz/dosya_listesi-290-545-islam-medeniyeti-tarihi.html?src=0 (Erişim Tarihi: 17.12.2017)
