

## MUHAFAZAKÂR İŞ ADAMLARININ VADELİ SATIŞLARINDA MÜŞTERİNİN ÖDEMEYİ GECİKTİRMESİ DURUMUNDAKİ UYGULAMALARI: SAKARYA İLİ ÖRNEĞİ<sup>a</sup>

Salih Ülev<sup>b</sup>

Sakarya Üniversitesi, Türkiye

Osman Eminler<sup>c</sup>

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), Türkiye

### MAKALE BİLGİSİ

#### Makale Geçmişi:

Başvuru: 10 Ağustos 2023

Kabul: 29 Kasım 2023

#### Makale Türü:

Araştırma Makalesi

#### JEL Sınıflandırma:

G10

G40

G50

#### Anahtar Kavramlar:

Vadeli Satış,

Ödemenin Gecikmesi,

Enflasyon Farkı

### ÖZ

Enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde, vadeli satışlardan doğan borcun zamanında ödenmemesi durumunda müşteri ile satıcı arasında birtakım problemler oluşabilmektedir. Bu çalışmanın amacı, ticaret erbabının yaptığı vadeli satışlarda, vade tarihinde ödenmeyen alacakları tahsil ederken nasıl bir uygulama yaptığını tespit etmek ve taraflar arasında hakkaniyeti sağlamaya yönelik pratik öneriler getirmektir. Böylece hem alıcı hem de satıcının haksızlığa uğramayacağı bir uygulamanın mümkün olup olmadığı tespit edilecek, daha adil bir uygulamanın gerçekleştirilebilmesi için öneriler getirilecektir. Bu çalışmada nitel araştırma yöntemi benimsenmiştir. Araştırmanın çalışma grubunu Sakarya'da ticari faaliyette bulunan MÜSİAD üyesi 13 iş adamı oluşturmaktadır. Çalışma grubunda toptan, perakende ve her iki türlü satış yapan iş adamları bulunmaktadır. İş adamlarının vadeli satışlarda gecikme yaşanması durumunda çoğunlukla satım bedeli üzerine bir ekleme yapmadıkları, aynı tutarda parayı tahsil ettikleri görülmüştür. İş adamlarının kendi aralarındaki borç ilişkilerinde uzun süre gecikme yaşandığında ise kimi zaman altına endekseleme uygulamasına gittikleri görülmüştür. Çalışma, Türk lirası üzerinden yapılan ve gerek vadeli satışlar gerekse karz akdinden doğan borç ilişkilerinde her iki tarafın zarara uğramaması için belirlenecek en iyi kriterin enflasyon oranı olduğunu iddia etmektedir.

<https://doi.org/10.54863/jief.1340973>

<sup>a</sup> Bu çalışma 21-24 Eylül 2021 tarihinde Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Kongresinde (ICISEF 2021) sunulan "Vadeli Satışlarda Ödemenin Gecikmesi Durumundaki Uygulamalar ve Enflasyon Farkı Meselesi" başlıklı bildirinin genişletilmesi ile oluşturulmuştur.

<sup>b</sup> **Sorumlu Yazar:** Doçent Doktor, Sakarya Üniversitesi, E-posta: [salihulev@sakarya.edu.tr](mailto:salihulev@sakarya.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-0653-6821>

<sup>c</sup> Doktor, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), E-posta: [ozel54@hotmail.com](mailto:ozel54@hotmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-0551-2801>

**Kaynak göster:** Ülev, S. ve Eminler, O. (2024). Muhafazakâr İş Adamlarının Vadeli Satışlarında Müşterinin Ödemeyi Geciktirmesi Durumundaki Uygulamaları: Sakarya İli Örneği. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 10(1), 1-34, <https://doi.org/10.54863/jief.1340973>.

© IZU Uluslararası İslam Ekonomi ve Finansı Araştırma ve Uygulama Merkezi. Tüm Hakları Saklıdır.

## CONSERVATIVE BUSINESSMEN'S PRACTICES IN THE CASE OF A CUSTOMER'S PAYMENT DELAY: EXAMPLE FROM SAKARYA PROVINCE<sup>a</sup>

Salih Ülev<sup>b</sup>

*Sakarya University, Türkiye*

Osman Eminler<sup>c</sup>

*Independent Industrialists' and Businessmen's Association (MÜSİAD), Türkiye*

### ARTICLE INFO

#### Article History:

Received: 10 Aug 2023

Accepted: 29 Nov 2023

#### Article Type:

Research Article

#### JEL Classification:

G10

G40

G50

#### Keywords:

Sales on Credit,

Delay on Payment,

Inflation Difference

### ÖZ

During periods of high inflation, if the debt deriving from sales on credit is not paid on time, some problems may arise between the customer and the seller. The aim of this study is to discover which methods businessmen apply when collecting unpaid receivables on the due date in sales on credit and bring practical suggestions to ensure fairness between the parties. Thus, we explore whether there is an application in which both the buyer and the seller will not suffer injustice, and offer suggestions for a fairer application. The qualitative research method was adopted in this study. The study group of the research consists of 13 business people who are members of MUSİAD, operating in Sakarya. The study group consist of business people who sell wholesale, retail, and both types. The results show that businessmen usually do not add to the sales price in case of a delay in sales on credit, and they collect the same amount of money. Moreover, when they are exposed to a long delay in their loan transaction, sometimes they apply indexing to the gold prices. The study claims that the best criterion ensuring that both parties do not harm in debt relations made in Turkish lira, whether arising sales on credit or loan contract, is the inflation rate.

<https://doi.org/tr/10.54863/jief.1340973>

<sup>a</sup> This study is the extended version of the paper titled "Practices in the Case of Delayed Payment in Forward Sales and the Issue of Inflation Differential" presented at the International Congress of Islamic Economics and Finance (ICISEF 2021) on September 21-24, 2021.

<sup>b</sup> Corresponding Author: Assoc. Dr., Sakarya University, E-mail: [salihulev@sakarya.edu.tr](mailto:salihulev@sakarya.edu.tr), <https://orcid.org/0000-0002-0653-6821>

<sup>c</sup> Dr., Independent Industrialists' and Businessmen's Association (MÜSİAD), E-mail: [ozel54@hotmail.com](mailto:ozel54@hotmail.com), <https://orcid.org/0000-0002-0551-2801>

To cite this article: Ülev, S. and Eminler, O. (2024). Conservative Business People's Practices in Case of a Customer's Payment Delay. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 10(1), 1-34, <https://doi.org/tr/10.54863/jief.1340973>.

© IZU International Research Center for Islamic Economics and Finance. All rights reserved.

## GİRİŞ

Halk arasında veresiye satış olarak da bilinen vadeli satış kavramı, bir malın satış bedelinin kısmen veya tamamen satılan malın teslim vaktinden sonra ödenecek şekilde satılmasını ifade etmektedir (Fikriyat, 2019). Paranın değerinin zaman içerisinde azalmasından dolayı işletmelerin sattıkları mal ve hizmetlerin peşin ve vadeli satış fiyatları arasında farklılık olabilmektedir. İşletmelerin vadeli satış için belirledikleri fiyat, genellikle malın peşin fiyatından yüksek olmaktadır. Malın peşin ve vadeli fiyatı arasındaki farka vade farkı denmekte ve vade farkının meşruiyeti de kimi zaman fihhi tartışmalara da konu olmaktadır. Bir malın peşin ve vadeli fiyatı arasındaki fark, kendi başına bir hukuki işlem olmayıp bir hukuki işlemin başlangıcında –örneğin satım akdi için– tarafların irade beyanlarını iki veya daha fazla ihtimal üzerine ortaya koymaları ve bunun neticesinde peşin ve vadeli fiyat arasında bir farkın meydana gelmesidir (Özdirek, 2012).

Son yıllarda teknolojinin hızla gelişmesi birçok unsuru etkilediği gibi ticaretin yapılış süreçlerini de etkilemiştir. Krediyeye ulaşma kolaylığı, kredi kartı kullanımının yaygınlaşması vb. gelişmeler, ticaret hayatındaki vadeli satışları (veresiye satış) azaltsa da halen belli bir oranda kredi kartı kullanmaksızın vadeli satış yapılmaktadır. Toptan satış yapan işletmeler yüksek oranlarda vadeli satış yapmaya devam etmektedir. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu dönemlerde vadeli satışlar neticesinde bir takım problemler oluşabilmekte ve bu durum İslami hassasiyeti olan kesimlerde uygulama açısından bir takım soru işaretlerini gündeme getirmektedir. Örneğin enflasyonist dönemlerde, vadeli olarak satılan malın vade tarihinde ödenmeyip geciktirilmesi durumunda ticaret erbabı tarafından nasıl bir uygulama yapılması gerektiği gündeme gelebilmektedir. Aynı parasal tutarı tahsil etmesi durumunda ticaret erbabı zarar görmektedir. Borçlunun ödeme yaptığı tarihte aynı parasal tutarı mı, ödeme tarihindeki malın fiyatını mı yoksa vade tarihi ile fiili ödeme tarihi arasındaki tarihteki enflasyon farkını mı ödeyeceği soru işaretlerine neden olmaktadır. Vadeli satışlardan kaynaklanan bu tür borç alacak ilişkisine benzer şekilde iş adamlarının kendi aralarında karşılıklı yardımlaşma amacıyla verdikleri paralardan da bir alacak-borç ilişkisi doğmaktadır. Karz-ı hasen denilen bu tür borçlanmalarda, borç alan kişinin borcunu geciktirdiği durumda iş adamları nasıl bir yaklaşımda bulunmaktadır? Aynı tutarda parayı mı almaktadır, borcun vade tarihi ile ödeme tarihi arasındaki sürede gerçekleşen enflasyon farkını mı eklemektedir yoksa altın, dolar gibi farklı birimlere mi endekslemektedir?

Bu çalışmanın amacı, ticaret erbabının yaptığı vadeli satışlarda, vade tarihinde ödenmeyen alacakları tahsil ederken nasıl bir uygulama yaptığını keşfetmek ve taraflar arasında hakkaniyeti sağlamaya yönelik pratik öneriler getirmektir. Böylece hem alıcı hem de satıcının haksızlığa uğramayacağı bir uygulamanın mümkün olup olmadığı tespit edilecek, daha adil bir uygulamanın gerçekleştirilebilmesi için öneriler getirilecektir. Literatürde gerek vadeli satışlardan kaynaklanan borçların gerekse karz akdinden kaynaklanan borçlanmalara ilişkin fihi değerlendirmeler yapan pek çok çalışmaya rastlansa da doğrudan ticaret erbabının uygulamalarını tespit etmeye yönelik saha araştırmalarına rastlanmamıştır. Konuyu yalnız fihi boyutuyla ele alıp borçlarda talep edilecek enflasyon farkının meşru olup olmadığını inceleyen çalışmalara rastlanmaktadır. Esen (2012) borcun geciktirilmesi durumunda uygulanabilecek işlemleri İslam hukuku açısından değerlendirmekte, Destebaşı (2018) enflasyon farkı ile faizin birbirleriyle aynı şey olup olmadığını tartışmakta, Çubukçu (2015) ise enflasyon ortamında kişiler arasında yapılan karz akitlerinden doğan borçta enflasyon farkına odaklanmaktadır. Diğer taraftan konuyu mer'i hukuk bağlamında ele alan çalışmalar arasında, Duman (2018) gerek devlet ve kişiler arasındaki para alacaklarının enflasyon karşısında değer kaybına uğraması durumunda adaleti tesis etmek için Türk Borçlar Hukuku kapsamında neler yapılabileceğini tartışmaktadır. İncoğlu ve Kabaklıoğlu Arslanyürek (2016) vade farkının Türk Borçlar Hukukunda kanuna karşı bir hile olarak kullanılması yönüne odaklanmaktadır. Konunun gerek İslam hukuku gerekse mer'i hukuk boyutlarının yanında saha araştırması boyutu da bulunmaktadır. Fiiliyatta bu tür borçlarda taraflar arasında ne tür uygulamaların yapıldığı, ne tür anlaşmazlıkların çıktığı, ne tür çözümlerin getirildiğinin tespit edilmesi, konunun daha sağlıklı ele alınmasını sağlayacaktır. Literatürde konuyu bu tür saha araştırmalarıyla ele alan bir çalışmaya rastlanmamıştır. İş adamları, ticaret hayatının doğası gereği pek çok farklı kişiyle borç-alacak ilişkisine girdiğinden bu konuda onların tecrübelerinin akademik bir çalışmaya aktarılması ve onların penceresinden tarafların zarara uğramayacağı öneriler getirmek hem ilmi birikime hem de güncel bir problemin çözümüne bir katkı mahiyetinde olacaktır.

Çalışmanın bundan sonraki kısmı şu şekilde ilerlemektedir. İkinci başlıkta vadeli satışları konu edinen çalışmalar değerlendirilecektir. Üçüncü başlıkta çalışmanın yöntemi açıklanacak, dördüncü başlıkta ise iş adamları ile yapılan görüşmelerin bulgularına yer verilecektir. Beşinci başlıkta, bulgular tartışılacak ve öneriler getirilecektir.

## LİTERATÜR

Vadeli satışları ele alan çalışmalar incelendiğinde konuyu üç başlıkta kategorize edebiliriz. Bu kategorilerden ilki, bir malın peşin fiyatı ile vadeli fiyatı arasında farklılığın caiz olup olmayacağını tartışan vade farkı ile ilgili çalışmalardır. İkincisi, vadeli satış neticesinde ortaya çıkan durumları İslam hukuku açısından tartışan ve öneri getiren çalışmalardır. Üçüncüsü ise vade farkını günümüz Türk borçlar hukuku ve muhasebe standartları açısından ele alan çalışmalardır.

### Vade Farkı

Vadeli satışlarla ilgili çağdaş fukahanın tartıştığı meselelerden ilki vade farkı meselesidir. Malın vadeli satış fiyatı, peşin satış fiyatından farklı olabilir mi? Bu mesele İslami Araştırma Vakfı (İSAV) tarafından gerçekleştirilen bir ilmi toplantı ile masaya yatırılmış ve toplantının çıktıları 1978 yılında kitap haline getirilmiştir (Karaman ve Şafak, 1990). Toplantıda oluşan genel kanaat vade farkının meşruiyeti yönündedir. Gözübenli de (1997) vade farkı meselesini ele almakta ve alışverişlerde vade farkının meşruiyetini tartışmaktadır. Vade farkını meşru görmeyip faiz cereyan ettiğini ileri süren görüşler ile vade farkını caiz görenlerin delillerini açıklamaktadır. Her ne kadar 25 yıl önce vade farkının meşruiyeti tartışılrsa da günümüzde vade farkının meşruiyeti hakkında fazla tartışma bulunmamakta, meşru olduğu görüşü genel kabul görmektedir.

### İslam Hukuku Açısından Vadeli Satışlar ve Önerileri

Paranın değerinin düşmesi durumunda vadeli satışlardan doğan borcun nasıl ödenmesi gerektiği konusunun klasik fıkıh kaynaklarında rahs (değer kaybetme), galâ (değer kazanma) bahislerinde işlendiği görülmektedir. Bu kaynaklarda para birimi olarak altın ve gümüşten üretilen dinar ve dirhemin yanında diğer metallerden üretilen felslerin bulunduğu ifade edilmektedir (Artuk, 1994; Sahillioğlu, 1994a, 1994b). Para biriminin değer kazanması ve değer kaybetmesi ile ilgili olarak da sırasıyla rahs ve galâ terimleri kullanılmaktadır (Habergetiren, 2017). İlk dönem Hanefi fakihleri arasında borç konusunun felsler olduğu akitlerde, felslerin değer kaybetmesi ya da değer kazanması durumunda nasıl ödeme yapılacağı konusunda farklı görüşler ortaya çıkmıştır. Ebu Hanife felslerle borçlanan kişinin ödemesi gereken miktarın borçlanma anında taraflarca belirlenmiş olan ve zimmette sabit olan bedel olduğunu söylemiştir (Serahsî, 1993). Bu durumda alacaklının akit anında belirlenen bedelden farklı bir bedel belirleme hakkı yoktur (İbn Abidin, 2014). Ebu Yusuf'un da ilk görüşü bu yöndeyken daha sonra bu görüşünden rücu

ederek felslerin satış anında veya teslim günündeki dirhem değerine göre değerlendirilmesi gerektiğini ifade etmeye başlamıştır (Peşe, 2021). Ebu Yusuf'un ikinci görüşünün ise Osmanlı dönemi Hanefi fıkıh kaynaklarında fetvaya esas olan (müftâ bih) görüş olduğu zikredilmiştir (İbn Abidin, 2014; Yılmaz, 2023, s. 26). İbn Âbidîn de Ebu Yûsuf'un ikinci görüşünü benimsediğini ve bu görüşün kendi yaşadığı zaman için daha uygun olduğunu ifade etmektedir (Yılmaz, 2023, s. 29).

Hanefi mezhebinde fetvaya esas olan görüş Ebu Yusuf'un ikinci görüşü iken diğer mezheplerde baskın olan görüş farklıdır. Maliki mezhebinde rahs ve galâ durumunda biri meşhur diğeri meşhur olmayan iki görüş rivayet edilmektedir. Meşhur olan görüşe göre paranın değer kaybetmesi veya değer kazanması alacaklının başına gelen bir afet olarak kabul edilir. Buna göre ister satın alınan bir mal karşılığı olsun isterse karz akdinden doğsun borcun mislinin yani borcun aynının ödenmesi gerekir. Mezhepteki meşhur olmayan diğer görüşe göre ise değer değişimi aşırı olursa borç tutarı misliyle değil kıymeti üzerinden ödenir. Şafii mezhebinde cumhurun görüşü ise felslerin değerlerinin artsa da azalsa da akit anında kararlaştırılan tutardan başkasının talep edilemeyeceğini yönündedir. Hanbeli mezhebinde de aynı şekilde alacaklının anlaşılın tutardan başkasını isteme hakkı yoktur. Özetle, klasik kaynaklarda paranın değer kaybetmesi durumunda Hanefi mezhebinde fetvaya esas olan görüş, borcun kıymetinin ödenmesi yönündeyken diğer üç mezhebin görüşü borcun misli ile, yani herhangi bir ekleme-çıkarma yapılmadan verilmesi şeklindedir (Yılmaz, 2023, s. 29).

Günümüzde tartışılan hususlardan biri, vadeli satışlardan doğan borcun geciktirilmesi durumunda alacaklının zarara uğramaması için ne tür uygulamalara başvurulması gerektiği ile ilgilidir. Esen (2012) borcun geciktirilmesi durumunda uygulanabilecek işlemleri İslam hukuku açısından değerlendirmektedir. Üç kısımdan oluşan çalışmada; ilk kısımda baştan borç verirken alınabilecek tedbirler zikredilmekte, ikinci kısımda borcun geciktirilmesi durumunda ortaya çıkan zararın giderilmesi için başvurulabilecek işlemler, son olarak da borcunu geciktiren borçluya uygulanabilecek cezalar zikredilmektedir. Üç kısımda zikredilen işlemler hakkında çağdaş fukahanın görüşleri karşılaştırmalı olarak verilmektedir. Bizim çalışmamızı ilgilendiren boyutuyla ilgili olarak Esen, çağdaş fukahanın büyük çoğunluğunun enflasyon nedeniyle alacaklının zarara uğraması durumunda bu zararın karşılanmasını caiz gördüğünü ifade etmiştir. Esen, borcun geç ödenmesinde alacaklının uğradığı zararın tarafların kendilerinin tespit

etmesi durumunda faize düşme riski olduğunu belirterek, tespitin mahkeme veya bilirkişi marifetiyle yapılmasının daha uygun olduğunu dile getirmektedir.

Türk lirası olarak yapılan borçlanmalarda, borçlunun ödemeyi geciktirmesi durumunda enflasyon nedeniyle borç verilen paranın satın alma gücünün azalması kaçınılmazdır. Bu durumda eğer borçlu aynı miktarda parayı alacaklıya ödemediğinde alacaklı haksızlığa uğramaktadır. Bu haksızlığı gidermek için başvurulabilecek yöntemler bazı araştırmaların konusunu oluşturmaktadır. Bu yöntemlerden biri, gecikme süresi boyunca oluşan enflasyonun borç verilen miktara ilave edilmesidir. Enflasyon farkının talep edilmesini eleştiren, bunun faize yol açtığını ileri sürenler de bulunmaktadır (Karaman, 2010). Destebeşi (2018) enflasyon farkı ile faizin birbirleriyle aynı şey olup olmadığını tartışmakta, bu konuda İslam hukukçularının görüşlerini aktararak değerlendirmeler yapmaktadır. Çubukçu (2015) benzer şekilde enflasyon ortamında kişiler arasında yapılan karz akitlerindeki enflasyon farkının borca eklenmesi meselesini ele almıştır. Hayrettin Karaman, Abdulaziz Bayındır, Osman Eskicioğlu ve Ali Bakkal'ın enflasyon farkı hakkındaki görüşlerini ifade ederek, karz akitlerinde enflasyon farkının alınmasının adalet ve hakkaniyete daha uygun olduğunu belirtmektedir.

Hayrettin Karaman alacaklının uğradığı haksızlığı gidermek için gecikme süresi boyunca oluşan enflasyon farkının talep edilmesi haricinde farklı çözüm yolları da önermektedir. Önerdiği yöntemlerden biri şöyledir: Mal ödünç olarak alıcıya verilir. Resmi işlemlerde bu işlem satım olarak gözükmek zorundaysa resmiyette satım olarak gösterilir. Fakat alıcı ve satıcı bu işlemi ödünç verme işlemi olarak kesinleştirir. Malı ödünç alan onu istediği gibi kullanır, tüketir. Borçlu, vade tarihi geldiğinde alacaklıya, malı misliyle (piyasada bulunan aynı nitelikteki mal) geri vermeyi veyahut malın ödeme tarihindeki fiyatı ile ödemeyi teklif eder. Satıcı da o anki fiyatı kabul ederse, fiyat artışlarından dolayı uğrayacağı haksızlıktan kurtulmuş olur (Karaman, t.y.). Karaman'ın önerisi sonradan ödemeli isticrâr akdine benzemektedir. Bu akitte müşteri pazarlık ya da akit yapmadan talep ettiği malları satıcıdan peyderpey alır, satıcı ile alıcının mahsuplaşması sonradan yapılır (Kacı, 2017). Bazı fakihler isticrar akdini fikhın yerleşik ve genel kurallarına aykırı görse de bazı fakihler istihsanen bu tür bir akdi caiz görmüştür. Caiz görenlerin gerekçesi olarak örf, teamül ve umûmü'l-belva zikredilmektedir (Kacı, 2017).

Karaman'ın diğer bir önerisi ise ödeme vadelerine göre ayarlanmış fiyat listeleridir. Buna göre satıcı, müşteriye ödeme tarihlerine göre farklı fiyatlar içeren bir fiyat listesi sunar. Örneğin peşin 100TL, 3 ay sonra 110TL, 6 ay sonra 120TL gibi bir fiyat listesi hazırlanır. Müşteri tek bir fiyatı değil ödeme tarihine göre ayarlanmış birden fazla fiyatı kabul etmiş olmaktadır. Müşteri hangi tarihte ödeme yaparsa o tarihin listedeki fiyatı esas alınır (Karaman, t.y.). Bayındır, Karaman'ın bu önerisini eleştirmektedir. Ona göre bu tür bir satım akdi, satımın tabiatını bozmanın yanında, uygulanacak gecikme faizinin baştan belirlenmesi anlamına gelmektedir. Bayındır'ın eleştirisi makul gözükmeyle birlikte, kanaatimizce Karaman'ın önerisi bir satışta iki satış (Bey'atân fî bey'a) yasağı kapsamına da girmektedir. Bir mala peşin ve vadeli olmak üzere iki ayrı fiyatın verilmesi ve bu fiyatlardan herhangi birine karar verilmeden satım akdinin yapılması şeklinde ifade edilen bir satışta iki satışın yasaklanmasının temel sebebi olarak fiyat ve vadedeki belirsizlikten dolayı gararın oluşması ve riba oluşma ihtimali gösterilmektedir (Güney, 2013).

Karaman gibi Bayındır da (2008) alacaklının haksızlığa uğramaması için borçluya verilebilecek cezaları İslam hukuku açısından tartışmaktadır. Ödeme gücü olduğu halde borcunu ödemeyen borçluya uygulanmak üzere yeni bir öneri getirmektedir. Bayındır'ın önerisi, borçlunun borcunu geciktirdiği süre kadar, alacaklıya borçlu olduğu miktarı kullanması için vermesidir. Örneğin 100 lira borcu olan bir kişi, borcunu 1 ay geciktirdiyse, alacaklıya bu 100 liralık borcu ödedikten sonra 1 ay boyunca kullanması için 100 lira daha vermesidir. Pekdemir (2014) ise İslam hukuku açısından cezai şartın para borçlarında uygulanıp uygulanamayacağını tartışmaktadır. Pekdemir, klasik fıkhıta yer alan borçlunun hapsedilmesi, seyahatinin engellenmesi, malının mahkemece satılarak borcun ödenmesi ve kefalet gibi tedbirlerin yeterli geldiğini; günümüzde önerilen gecikme cezası, asıl borca denk paranın gecikme süresi kadar kullanılıp borçluya iade edilmesi, borcun altına, dövize veya piyasa ortalama fiyatına endekslenmesi, belli bir miktar fazlalık şart koşularak hayır işlerinde kullanılması gibi önerilere gerek olmadığını düşünmektedir. Pekdemir para borçlarındaki gecikme durumunda ise borçlunun borç miktarına ilave olarak bir miktar daha para bağışlamasını önermektedir. İlave edilecek miktarın vade tarihi ile ifa zamani dikkate alınarak altın olarak belirlenebileceğini ifade etmektedir. Dereci (2020) borçlunun borcunu geciktirmesi durumunda uygulanacak cezaları, İslami bankaların uygulamaları üzerinden değerlendirmektedir. İslami bankaların



takibe düşen kredi alacakları için uyguladıkları gecikme cezası uygulamalarını ele alan Dereci, bu konudaki İslam hukukçularının görüşlerini ifade etmektedir.

Özdemir (2012) karz-ı hasenin toplumda yaygınlaşmamasının sebeplerinden biri olarak karz olarak verilen paranın enflasyon sebebiyle değer kaybına uğramasını göstermektedir. Toplumda karz-ı hasenin yaygınlaştırılması için paradaki değer düşüklüğünün alacaklıya verilmesi gerektiği konusunda toplumu bilinçlendirmek gerektiğini ifade etmektedir. Paradaki değer düşüklüğünün hesaplanmasında devletin açıkladığı enflasyon oranı veya gıda maddeleri ve mesken gibi temel ihtiyaç kalemlerindeki artış oranının dikkate alınabileceğini belirtmektedir. Hazıroğlu (2021) ise toplumda karşılıklı borç vermenin yaygınlaştırılması için paranın değerindeki değişimi esas alan yeni bir para birimi önermektedir. ETL adını verdiği, para birimi üzerinden yapılan işlemlerde, borç alan ve borç veren herhangi bir zarara uğramayacaktır.

Diğer taraftan Din İşleri Yüksek Kurulu da itibari paralarda değer kaybı meydana gelmesi halinde borcun sabit olduğu tarihteki değer esas alınmasının hakkaniyete daha uygun olduğunu ve tahsil edilecek değer belirlenmesinde öncelikle tarafların karşılıklı rıza ile anlaşmalarını tavsiye etmektedir. Ayrıca ödenmesi gereken tutar belirlenirken yetkili kurumlarca açıklanan enflasyon oranlarının dikkate alınabileceğini ifade etmektedir (Din İşleri Yüksek Kurulu, 2017). Din İşleri Yüksek Kuruluna ek olarak Mısır Fetva Kurulu da enflasyonun aşırı olduğu durumlarda “borcun ödenmesi hususunda borçlanılan paranın kıymetiyle ödenmesini adalete ve şeriatın maksadına daha yakın görüyoruz. Zira burada paranın değerinde aşırı yükselme ve düşme söz konusudur” şeklinde görüş bildirmiştir. Bununla birlikte, fahiş enflasyon oranının ölçütü olarak Hz. Peygamber’in, vasiyet edilecek mirasın ölçüsünü zikrettiği üçte bir hadisini delil göstererek paranın değer kaybının üçte birden fazla olması durumunda aradaki farkın, borçlu tarafından ödenmesi gerektiğini ifade etmektedir (Dârü’l-İftâ’i’l-Mısriyye, 2008; Yılmaz, 2023, s. 47). Avrupa Fetva ve Araştırma Meclisi’nin de (el-Meclisü’l-Ûrûbbî li’l-İftâ’i ve’l-Buhûs) görüşü Mısır Fetva Kuruluyula benzerdir (el-Meclisü’l-Ûrûbbî li’l-İftâ’i ve’l-Buhûs, 2018).

Bunun yanında borçlanmalarda paranın değer düşüklüğünü dikkate almayan, her halükarda borçlanılan miktarın aynının verilmesi kanaatinde olan görüşler de bulunmaktadır. Bu görüş sahiplerinin en temel gerekçesi paradaki değer düşüklüğü nedeniyle borçludan alınan fazlalığı haram olan riba kapsamında değerlendirmeleridir. Başlangıçta bu görüşü savunan Mecmau’l-Fıkhî’l-İslâmî

daha sonra bu görüşünden dönmüştür. Fıkıh Akademisi, 2019 yılında aldığı 231 (24/2) numaralı kararında borcun doğmasından sonra “enflasyonun yükselmesi durumunda alacaklı ile borçlunun, ödeme esnasında borcu değeri üzerinden ödenmesi veya (yüksek enflasyondan kaynaklanan) zararın taraflar arasında paylaşılması üzerine anlaşmalarında hiçbir engel bulunmadığını” (İslam Fıkıh Akademisi, 2021, s. 106) ifade etmiştir.

### **Borçlar Hukuku ve Muhasebe Standartları**

Vadeli satışlardan doğan borç ilişkisinin fıkhi yönünü ele alan çalışmaların yanında konuyu Türk Borçlar Hukuku ve Türk Vergi Sistemi çerçevesinde ele alan çalışmalar da bulunmaktadır. Duman (2018) gerek devlet ve kişiler arasındaki para alacaklarının enflasyon karşısında değer kaybına uğraması durumunda adaleti tesis etmek için Türk Borçlar Hukuku kapsamında neler yapılabileceğini tartışmaktadır. Duman, gerek kişiler arasında, gerekse devlet ve bireyler arasındaki para alacaklarının tahsilinde adaleti sağlamak için bir takım önlemler aldığını belirtse de enflasyon oranlarının çok yüksek seyrettiği dönemlerde bu önlemlerin yeterli gelmediğini ifade etmektedir. Örneğin kanun koyucu, para alacaklarının temerrüdü durumunda kanuni faiz öngörmüş olsa da bazı dönemlerde enflasyon oranları, kanuni faiz oranlarından çok yüksek seyretmektedir. Inceoğlu ve Kabaklıoğlu Arslanyürek (2016) vade farkının Türk Borçlar Hukukunda kanuna karşı bir hile olarak kullanılması yönüne odaklanmaktadır. Bazı satım sözleşmelerinde vade farkının gecikme faizi gibi kullanıldığı, böylece kanunen istenebilecek azami gecikme faizinin daha üzerinde bir faiz talep edildiğini ifade etmektedir. Örneğin bazı satım sözleşmelerinde belirlenen vade tarihinde borcun ödenmemesi halinde “her ay için yüzde on vade farkı ödeyeceği” şeklinde maddeler koyulmaktadır.

Ekin Sucu (2017) işletmelerin vadeli satış yaparken uluslararası muhasebe standartları ve katma değer vergisi ile ilgili düzenlemeler nedeniyle uğradıkları zarara dikkat çekmektedir. İşletmeler vadeli satışlarında KDV’yi devlete peşin olarak öderken, alıcıdan bu KDV’yi vade tarihinde tahsil etmekte, bu durum da enflasyon nedeniyle işletmenin zararına cereyan etmektedir. Badem (2012) işletmelerin vadeli satışlarının muhasebeleştirilmesinde kullanılan tekdüzen muhasebe sisteminin gelir vergisi üzerindeki etkisini incelemektedir. Benzer şekilde Kaygusuzoğlu (2010) vade farkının muhasebeleştirilmesinde Türkiye Muhasebe Standartlarına uyum konusunda neler yapılabileceğini tartışmaktadır.

## YÖNTEM

Bu araştırmada nitel araştırma yöntemi benimsenmiş, araştırma deseni olarak fenomenoloji (olgu bilim çalışması) tercih edilmiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Fenomenoloji, kişilerin bir fenomen (olgu) ile ilgili deneyimlerini tanımlamakta, kişilerin bu fenomenle ilgili deneyimlerinin ortak özelliklerine odaklanmaktadır. Fenomonolojik araştırmada, fenomenle ilgili deneyimi olan kişilerden veri toplanarak bu kişilerin deneyimlerinin özünü tanımlayan bütüncül bir betimleme yapılmaya çalışılmaktadır. Yapılan bu betimlemede kişilerin neyi, nasıl deneyimledikleri ortaya çıkarılmaktadır. Fenomonolojide fenomeni bütün yönleriyle tecrübe etmiş bir grup kişi ile çalışılmaktadır (Creswell, 2018, ss. 77–79).

İş adamlarının vadeli satış uygulamaları araştırmamızda ele alınan fenomeni oluşturmaktadır. Bu bağlamda iş adamlarının ne oranda vadeli satış yaptıkları, vadeli satış yaparken müşteri ile nasıl bir anlaşma yaptıklarını, vadeli satışlarda müşterinin ödemeyi geciktirmesi durumunda nasıl bir uygulama yaptıkları tespit edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca iş adamlarının kendi aralarındaki borç alışverişlerinde de gecikme olması durumunda enflasyon farkı, altına veya dövize endeksleme gibi farklı uygulama yapıp yapmadıkları tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmanın çalışma grubunu Sakarya'da ticari faaliyette bulunan MÜSİAD üyesi 13 iş adamı oluşturmaktadır. Çalışma grubu, amaçlı örnekleme yöntemlerinden olan kartopu örnekleme yöntemi ile seçilmiştir. Çalışma grubunda toptan, perakende ve her iki türlü satış yapan iş adamları bulunmaktadır.

Araştırmada veri toplama tekniği olarak yarı yapılandırılmış görüşme kullanılmıştır. Görüşme yapılabilmesi için gerekli olan etik kurul izni Sakarya Üniversitesi Etik Kurulunun 07.07.2022 tarih ve E-61923333-050.99-149490 kararı ile alınmıştır. MÜSİAD üyesi 13 iş adamıyla görüşmeler gerçekleştirilmiş, her bir görüşme ortalama 10 dakika sürmüştür. Görüşmeler sırasında katılımcıların izni alınarak, ses kayıt cihazı kullanılmıştır. Daha sonra ses kayıtları metne aktarılarak nitel analiz programlarından Atlas Ti 8 programı yardımıyla içerik analizine tâbi tutulmuştur. Veri analizi neticesinde tespit edilen bulgular dört tema altında sunulmuştur. Bu temalar sırasıyla; vadeli satış uygulamaları, vadesinde ödenmeyen borçlarda uygulama, karz alacaklarındaki uygulama, ticari meselelerde fıkhi bilgi ihtiyacı şeklindedir. İçerik analizi sırasında görüşme metinleriyle ilgili anlaşılmayan noktalar ortaya çıktığında tekrar katılımcılar

aranarak katılımcı teyidine başvurulmuştur. Böylece anlaşılmayan hususlar netleştirilmiş ve araştırmanın iç geçerliliği artırılmıştır.

## BULGULAR

### Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan iş adamlarının dördü hazır giyim, ikisi dekorasyon, ikisi inşaat malzemeleri, biri reklamcılık, biri züccaciye ürünleri, biri süt ürünleri, biri kimyasal temizlik malzemeleri ve biri mühendislik hizmetleri alanlarında ticaret yapmaktadır. Katılımcılardan dördü sadece toptan, sekizi sadece perakende, biri ise hem toptan hem de perakende satış yapmaktadır. Katılımcıların toplam satışları içerisinde vadeli satışlarının oranlarına bakıldığında, en az vadeli satış yapanın %5, en fazla yapanın ise %80 oranına sahip olduğu görülmektedir. Katılımcıların toplam satışları içerisinde vadeli satışların oranı, ortalama %33'tür.

**Tablo 1:** Katılımcılar Hakkında Bilgiler

	Sektör	Satış Türü	Vadeli Satış Oranı (%)
Katılımcı 1	İnşaat malzemeleri	Toptan/Perakende	80
Katılımcı 2	Kimyasal malzemeler	Toptan	35
Katılımcı 3	Mühendislik hizmetleri	Perakende	10
Katılımcı 4	Hazır Giyim	Toptan	70
Katılımcı 5	Hazır Giyim	Perakende	25
Katılımcı 6	Hazır Giyim	Perakende	3
Katılımcı 7	İnşaat malzemeleri	Toptan	25
Katılımcı 8	Süt ürünleri	Toptan	25
Katılımcı 9	Züccaciye Ürünleri	Perakende	10
Katılımcı 10	Hazır Giyim	Perakende	5
Katılımcı 11	Dekorasyon	Perakende	15
Katılımcı 12	Dekorasyon	Perakende	80
Katılımcı 13	Reklamcılık	Perakende	55

## Vadeli Satış Uygulamaları

İşletmelerin vadeli satışlarında çek, senet kullanılabilirdiği gibi herhangi bir evrak düzenlemeden açık hesap şeklinde de mal ve hizmet sattıkları görülmüştür. Bu noktada kredi kartı ile yapılan satışların vadeli satış olarak değerlendirilmediğini ifade etmek gerekmektedir. Çünkü kredi kartı ile yapılan satışlarda ürün bedeli, bankanın komisyonu çıktıktan sonra işletmenin hesabına peşin olarak aktarılmaktadır. İşletmelerin vadeli satış uygulamalarını nasıl yaptıkları, ürünün peşin veya vadeli fiyatlarını nasıl tespit ettikleri önem arz etmektedir. Enflasyon oranlarının çok yüksek olduğu ve hızlı fiyat artışlarının yaşandığı 2000’li yılların öncesinde, vadeli satışlarda ürünün satış bedelinin belirlenmeyip ürünün cinsinin deftere kaydedildiği uygulamalar bulunmaktaydı. Örneğin 1 adet malın fiyatı 100TL iken, deftere veresiye olarak yazılırken 100 lira olarak değil 1 adet eklemek olarak kaydedilmekteydi. Günümüzde bu tür satışların olup olmadığını tespit etmek için katılımcılara vadeli satışlarını nasıl uyguladıkları sorulduğunda tamamı ürünün fiyatını belirledikleri ve alıcıyı o fiyat üzerinden borçlandırdıklarını ifade etmektedir. Deftere ürün olarak kaydetme gibi bir uygulamaya gitmediklerini ifade etmektedir. Konu ile ilgili K7 şunu ifade etmektedir:

“Biz normalde ürünü yazıyoruz. Fiyatı da karşısına yazıyoruz. Aslında ne aldığımızı da biliyor, kaç paralık borcu olduğunu da biliyor. Ama eskiden bunu sadece ürün olarak yazanlar vardı. Enflasyonun çok yüksek olduğu dönemlerde sadece ürünü yazarlardı. Belki içinde bulunduğumuz bu dönem [enflasyon oranının yüksek olduğu dönem] için bu uygulama daha doğru olabilir.”(K7)

İşletmelerin vadeli satışlarındaki uygulamanın nasıl olduğu ve fiyatın nasıl belirlendiğine yönelik K5’in ifadeleri gayet açıklayıcıdır:

“Biz deftere rakam olarak yazıyoruz. Yalnız şu şekilde yazıyoruz. Mesela bir ürünümüzün fiyatı atıyorum 250 lira. Bu nakit fiyatıdır. Bir de taksitli fiyatı vardır. Taksitli olduğunda 270 lira olur. Bu durum biz mallarımızı toptan alırken de geçerli oluyor. Çekle vadeli olarak aldığımız fiyat farklı, nakit aldığımızda fiyat farklıdır. Bu arada ben vade farkını faiz olarak da görmüyorum. Şöyle görmüyorum. Ülkemizde enflasyon var. Bu fark esnafa yük oluyor.” (K5)

İşletmelerin tamamı vadeli satışlarını Türk Lirası cinsinden yapmaktadır. Bazı işletmeler senet veya çek kullanarak vadeli satışlarını yapmaktadır.

“Mesela vatandaşın tadilat işini yapıyoruz. 10 bin liralık iş anlaşması yaptık. 10 bin liranın üçte birlik kısmını bize nakit olarak verebilir misin diye soruyoruz. Dönemsel olarak vade şartlarımız ve şekillerimiz değişebiliyor ekonomik duruma göre. Bazen 5-6 aydan başlayıp bazen 10-12 aya kadar vade yaptığımız pozisyonlar oluyor. Anlaştığımız zaman bir senet yapıyoruz. Düzenlemiş olduğumuz senette bizim yapacağımız işler bir tarafta yazıyor, onun ödeme şekli başka bir tarafta yazıyor. Burada ödeme seçenekleriyle ilgili her ay olarak her ayın kaçında ödeyebileceği ile ilgili notlarımızı düşüyoruz senete. Tek senet yapıyoruz, toplam borcu tek senet üzerinden yapıyoruz. Alt tarafında da ödeyeceği miktar üzerinden taksitlendirme kısmı oluyor” (K12).

### **Vadesinde Ödenmeyen Borçlarda Uygulama**

Vadeli satışlarda, müşteri vade tarihinde borcunu ödemeyip geciktirdiğinde satıcının bir mağduriyeti oluşmaktadır. Çünkü ödeme geciktikçe borcun parasal değeri enflasyon nedeniyle azalmaktadır. Gecikme süresi uzadıkça satıcının mağduriyeti de aynı nispette artmaktadır. Gecikme durumunda işletmelerin kendi mağduriyetlerini gidermek için herhangi bir uygulama yapıp yapmadıkları merak konusudur. İlk akla gelen önlemlerden bazıları, malın satış fiyatındaki değişimi alacağı yansıtmak, vade tarihi ile müşterinin ödeme tarihi arasındaki enflasyon oranı kadar borçlunun borcunu artırmak veyahut bu borcu altın, dolar, euro gibi farklı birimlere endekslemektir. İşadamlarına kendi uygulamalarının nasıl olduğu sorulduğunda büyük çoğunluğu borç miktarında herhangi bir artırıma gitmediklerini, aynı miktarda borcu tahsil ettiklerini ifade etmektedir. Katılımcılar bu durumu “yeter ki mevcut parayı getirsin. Aynı miktara razıyız” (K9) “Biz anaparayı alma derdindeyiz, hukuki takibe başladığımızda da ana parayı alıyoruz.”(K7) şeklinde dile getirmektedir.

Gecikme süresi çok uzadığında ise bazı katılımcılar müşteriye mağduriyetlerini ifade ederek ortak bir nokta bulma çabası içerisine girmektedir.

“Birincisi karşı taraftaki müşterimizin ödememesiyle ilgili olan durum bizim için çok önemli. Ticaret yaptığımız çoğu insan zaten bizim tanıştığımız oluyor. Dolayısıyla aramızda ciddi bir muhabbet de var. Birinci yol karşı tarafta olan müşterimizi anlamaya çalışıyoruz. Ötelemiş olduğu vade ne ise onu dinliyoruz ve ona

yardımcı olmaya çalışıyoruz hiçbir vade farkı koymadan. Onun akabinde süreç daha da uzun bir noktaya geliyorsa veya gelecekte kendisini çağırıp, bunun iki tarafa da zarar vermeyeceği hal ne ise onun üzerine anlaşmaya çalışıyoruz. Yani bu altın olabilir veya herhangi bir şey olabilir, bunun üzerine mutabakata varmaya çalışıyoruz. Borcunu bizim de zarar etmeyeceğimiz şekilde ortak noktada buluşmaya çalışıyoruz” (K12).

İş adamları kendilerinin uğradıkları bu mağduriyetin farkında olmasına rağmen uygulamada borcun miktarının güncellenmesi yoluna çok sık gitmedikleri görülmektedir. Katılımcılar için adalet ve hakkaniyete uygun olarak ne yapılmasına yönelik olarak K11 altına endeksleme veya malın bugünkü değerine endekslemeyi önermektedir:

“Vadeli satışların ödenmemesi durumu son iki üç yıldır ciddi problem oluyor. Bizim vadesi iki yıl geçmiş alacaklarımız oluyor. 50-60 bin lira ama bugün aynı malı yerine koysak 200-250 bin lira. Ama biz yine aynı parayı almanın peşindeyiz şu anda mesela. Karşılıklı konuşup biraz karşı tarafın yerine de kendini koyup ya altına ya da malın şu anki değerine göre bir şey belirlenebilir. Ama tabii İslamiyet göz önüne alındığında bu altın olabilir en garanti. Çünkü döviz biraz problem olabilir. Bence altına veya malın bugünkü değerine endekslenbilir” (K11).

K6 ise gecikme durumunda TEFE ve TÜFE ortalamasının baz alınabileceğini ifade etmektedir.

“Lira sabit alınabilecek bir birim olmadığı için o günkü, mesela tefe tüfe ortalaması alınabilir veya bir enflasyon karşılığı alınabilir. En mantıklı gördüğüm budur” (K6).

K7 ürünün ödeme tarihindeki fiyatının baz alınmasını K10 ise altına endekslemenin daha uygun olduğunu düşünmektedir.

“Vadesinde ödenmiyorsa da ne zaman ödenecekse o ürünün o günkü fiyatı değerlendirilmelidir. Çünkü burada gerçek olan, ticaret tarafıdır. Çünkü ticari açıdan ayakta durması için o malı yerine koyabilmesi lazım. %100 veya %300 olmasa da ortak bir noktada buluşulması lazım” (K7).

“Adalet ancak altın üzerinden olursa olur. Bugünkü altın kuru kaç paraysa ona göre değerlendirebilirsek belki öyle olabilir ama yani zaten insanlar fakir olduğu için ödeyemiyor” (K10).

K12 ise ödenmeyen borçlarda borçlunun hapsedilme imkanının getirilmesi gerektiğini ifade etmektedir.

“Karşı taraftaki adamın bazı haklarından ve özgürlüklerinden alıkonulması gerekir. Çünkü adam hem malı alıyor hem hayatındaki konforundan herhangi bir şey değiştirmiyor. Bir de bizim karşımıza geçip tabiri caizse bizim karşımıza geçip kıs kıs gülebiliyor. Dolayısıyla burada bizim hakkımızı savunabilecek, hakkımızı alabilecek hukuki manada boşluk var. Vatandaş eğer, mesela diyelim ki eskiden hapis olayları vardı mesela. Hapse girdiği zaman adam hemen borcunu ödeyebiliyordu. Dolayısıyla benim talep ettiğim noktayla ilgili haklarından ve özgürlüklerinde alıkonulma pozisyonunda olursa, bizim alacaklarımız pozisyonu daha hızlı bir şekilde çözülebilir. Öbür türlü, biz bunu çözüme imkanına sahip değiliz” (K12).

**Tablo 2: Katılımcılar Hakkında Bilgiler**

	<b>Vadeli Satış Oranı (%)</b>	<b>Vadesinde Ödenmeyen Borçlardaki Uygulama</b>	<b>Öneri</b>
Katılımcı 1	80	Sadece anapara tahsilatı	Sadece anapara talep edilmeli.
Katılımcı 2	35	Sadece anapara tahsilatı	Sadece anapara talep edilmeli.
Katılımcı 3	10	Sadece anapara tahsilatı	Altına endeksleme
Katılımcı 4	70	Sadece anapara tahsilatı	Altına endeksleme
Katılımcı 5	25	Sadece anapara tahsilatı	Altına endeksleme
Katılımcı 6	3	Sadece anapara tahsilatı	Dolar kuru veya enflasyon
Katılımcı 7	25	Sadece anapara tahsilatı	Ödeme zamanındaki malın fiyatı
Katılımcı 8	25	Sadece anapara tahsilatı	Ödeme zamanında karşılıklı anlaşma



**Tablo 2:** *Katılımcılar Hakkında Bilgiler (devamı)*

Katılımcı 9	10	Sadece anapara tahsilatı	Sadece anapara alınmalı, karşı taraf yine de fazla verirse alınan miktar hayır kurumlarına verilmeli.
Katılımcı 10	5	Sadece anapara tahsilatı	Altına endeksleme
Katılımcı 11	15	Sadece anapara tahsilatı	Altına endeksleme veya malın ödeme günündeki değerini talep etme.
Katılımcı 12	80	Karşılıklı anlaşarak altına veya malın fiyatına göre borcu revize etme.	Karşılıklı anlaşarak borcu revize etme.
Katılımcı 13	55	Sadece anapara tahsilatı	Sadece anapara talep edilmeli.

### **Karz Alacaklarındaki Uygulama**

İşadamlarının kendi aralarında yardımlaşma amacıyla birbirlerine verdikleri borçlarda nasıl bir uygulama yaptıklarına bakıldığında büyük çoğunluğunun Türk Lirası olarak verdiği miktarın aynısını talep ettiği görülmüştür.

“Biz borç verdiğimiz arkadaşımızdan vade farkı veya enflasyon farkı adında bir ücret almıyoruz. Zaten borç vermişsek Allah rızası için vermiş oluyoruz. Nakit parayı yine aynı değerinde nakit olarak almaya çalışıyoruz. Yaşamış olduğumuz örnekler de var. Arkadaşımız sıkıntılı duruma düştüğü için veremiyor bazen. Sözünü de yerine getiremiyor. Tabi borç alışverişi özel bir hukuk esasında. Hiçbir ticari menfaat gözetmeksizin herhangi bir kâr etme amacı olmaksızın bir yardımlaşma. Bizim kendi içimizde olan, belki de bize has olan şeyler bunlar aynı zamanda. Dolayısıyla biz gücümüz hizmetinde borç verdiğimiz arkadaşları yormamaya gayret ediyoruz” (K12).

“Ben, kendi vicdani hesabımı yapıp verdiğim borcu gene aynı para olarak geri alırım. Tabi bunun doğruluğunu yanlışlığını tartışmak lazım” (K11).

“Biz ne borç verdiksek onu alırız. Borç verme niyetimizde yardım amaçlı olduğum için o anki işi gereği rakam ne ise onu alırız” (K13).

“Tabi emanet bir para veriyorsam, verdiğim para zamanında geri gelecek diye umut ediyoruz. Ama zamanında gelmezse bile yok şöyleydi yok böyleydi altına çevireyim böyle bir şey yok” (K1).

“Parayla fazla oynanmasına ben karşıyım ama 10 bin lira verdiyse veya durumu müsait olmadığı için getiremediyse iyi niyetliyse 10 bin lira olarak almak daha eftaldir” (K10).

Katılımcılar yardımlaşma amacıyla çevrelerine Türk Lirası olarak verdikleri borçlarda aynı miktarı geri aldıklarında, aldıkları paranın satın alma gücündeki azalmanın farkındadırlar. Bunu bir yardımlaşma olarak gördüklerinden hiçbiri ilave bir fazlalığı borçludan talep etmemektedir. Fakat borçlunun, kendilerine paradaki değer düşüklüğünü bir şekilde karşılamayı teklif ettiğinde bunu olumlu karşılayacaklarını ve kabul edeceklerini ifade eden katılımcılar da bulunmaktadır. K8 uzun vadeli olarak borç isteyen kişinin bunu altına veya dövize endeksleyerek istemesinin daha hoş olacağını ifade etmektedir. Fakat başlangıçta altına veya dövize endeksleme teklifini kendisinin yapmayacağını altını çizmektedir:

“Borç isteyen kişi, uzun vadeli olduğu için altın olarak veya döviz olarak ödeyeyim derse ve bir şekilde adı konursa, karşılıklı anlaşılabilir bir durum olursa bu daha hoş olur. Tabi bu benim tarafımdan, kardeşim bak ben sana veriyorum ama altın veya döviz dayattığın zaman o da pek hoş olmaz” (K8).

K9 ise borçlunun borcunu öderken ilave bir fazlalık vermesi durumunda bu parayı alıp bir hayır kurumuna bağışlayacağını ifade etmektedir:

“Onun insafına kalmış bir şey. Ben 10 bin lira borç verdiğem 10 bin lirayı alırım. Geri kalanı için eğer bir şey derse ben almam. O derseki abi enflasyon oldu. Şu oldu, bu oldu. Ben o parayı alır bir hayır kurumuna yatırırım” (K9).

K3 de borçlunun ödemesi gereken tarihte borcunu ödemeyip daha geç bir tarihte ödemesi durumunda borçlunun altın olarak ödemeyi teklif etmesi durumunda bunu kabul edeceğini belirtmektedir.

“Eğer bir yıl sonra vermek kaydıyla 10 bin TL verdiysem, 10 bin TL olarak geri alırım. Ama benden bir sene veya bir buçuk sene daha süre isterse, ve kişi sevdiğim bir kişiyse, yardımcı oluyorsam yine TL isterim. Ama illa karşı taraf, sen burada mağdur oldun, o zamanki 10 bin TL şu kadar altın yapıyordu, şimdi altının fiyatı bu vs. derse ve bugünkü altın fiyatından teslim ederse o zaman bir şey demem. Tabi bu şekilde ödemeye gücü yetiyorsa. Yoksa benim ekstra talebim olmaz. Adam bunu da zor ödüyorsa üstüne yük bindirmek olmaz bize yakışmaz” (K3).

K8 ise karz-ı hasen olarak verdiği parayı geri dönmeyecekmiş gibi düşünmenin gerektiğini dile getirmektedir:

“Şöyle söyleyeyim, atıyorum benim rahat bir ortamım var. Param var. Geldi bir arkadaşım. Samimiyetimin olduğu bir insan. Ben ona borç verdim. Ben o paraya, gelecek gibi bakmam. Bakmamam lazım. Çünkü öyle bakarsan, bir süre koyarsan benim orada arkadaşlığım bozulur. Ya vermeyeceksin ya da verdiysen beklemeyeceksin. Bu kefillikte de böyledir. Borç para vermek de böyledir.” (K 8)

### **Ticari Meselelerde Fıkhi Bilgi İhtiyacı**

İşadamlarının dile getirdiği hususlardan biri de ticari hayatın akışı içerisinde neyin fıkhi olarak doğru neyin yanlış olduğu noktasında çelişkide kaldıklarıdır. Kimi zaman faize bulaşacakları endişesiyle bazı işlemleri yapmadıkları görülmektedir. Örneğin katılımcılara sorulan “müşteri vade tarihinde borcunu ödemezse nasıl bir uygulama yapıyorsunuz” sorusuna K10, sadece anaparayı tahsil ettiklerini ifade ederken enlasyon farkı, malın fiyatındaki değişim vb. dikkate alarak borcu yenilemenin faiz olacağını düşünmektedir:

“Araştırmacı: Vadeli satışlarda satışlarda müşteri vade tarihinde borcunu ödemezse nasıl bir uygulama yapıyorsunuz?

Katılımcı: Biz herhangi bir uygulama yapmıyoruz. Neyse ana borcu, gecikmeli de olsa herhangi bir şey yapmıyoruz. Neyse o.

Araştırmacı: İki sene sonra getirirse?

Katılımcı: Tabi fark etmez. Faiz olur o” (K10).

K11 de ticari meselelerle ilgili fihhi konularda tüccarların çok bilinçli olmadığını ve bu konuda bir eğitime ihtiyaç olduğunu ifade etmektedir:

“Ticari meselelerde tüccarlar daha çok bilgilendirilebilir. Bu vadesinde ödenmeyen borçlar, ne şekilde yapılırsa İslam’a daha uygun olur. Bunların eğitimlerinin verilmesi lazım. Bilinçlendirilmesi lazım esnafların” (K11).

K5 ve K8 ise vadesinde ödenmeyen borçlardan dolayı oluşan mağduriyetlerini ifade ederken nasıl bir uygulama yapacakları konusunda dini otoritelerin somut bir şey söylememesinden dert yanmaktadır.

“Bu ülkede enflasyon çok aşırı varsa bizim de ona göre bir uygulama yapmamız lazım. Hocalarımız demiyor mu, bir müslüman sıkıştığı zaman diğer müslümanın yardım etmesi gerekiyor. Yani olan olmayana vermesi gerekiyor. Bunu tavsiye ediyor din. Kardeşim biz veriyoruz. Adam ödeyemiyor. Aradan uzun bir zaman geçiyor. Peki bizim suçumuz ne yani? Veren insanın suçu ne şimdi? Vermek mi suç oldu baktığın zaman. Bunu yeterince işlemeleri lazım. Bunu diyanetteki hocalarımız, en üst fetva veren kurul ile ekonomistlerin bir araya gelip bir karar çıkarması lazım. Böyle yapması lazım ki imamlar da ona göre bir fetva versin. Diğer türlü etkili değil. Çünkü imamlara soruyorsun. Onlar da bilmiyor. Bir şey diyemiyor.” (K5)

“Ticarete yönelik bir şey yok diyanette. Hiçbir şey yok. Yani nasıl anlatayım. Diyanetten bir şey gelecekte önce bize gelmesi lazım. Ticaret yapanlara gelecek ki biz de yayacağız. Diyanetten ticaret adamlarına bir şey gelse, alırsız biz onu. Genişletiriz üstüne koyarız.” (K8)

K5’in söylediklerine benzer sözleri, K6 da dile getirmektedir. K6, özellikle hutbelerde ticari meselelerle ilgili problemlere yer verilmemesini eleştirmekte, bu konudaki sorumluluğu sadece fihhi konulardaki uzmanlara değil ticareti yapan kişilere de yüklemektedir. Ticaretle uğraşan kişilerin de bu konuda dini bilgi almak için talepkâr olması gerektiğini ifade etmektedir:

“Yani hutbelerde bu tür teknik konulara pek yer verilmiyor. Bu konular meraklılar tarafından sorgulanıp, araştırılıp bulunabiliyor. Mesela diyanet görevlileri veya ilahiyat fakültesi görevlileri bu tür teknik konularda da bu işi yapan, ticareti yapan, sanayicilik yapan kişilere, lehte ve aleyhte olan bilgileri aktarabilecek STK'lara sunumlar yapması gerektiğini düşünüyorum. Bunun hem STK'lar tarafından hem de ticareti yapan ve büyük bütçeleri yöneten kişiler tarafından talebin olması lazım. Sadece bunu dini açıdan anlatan değil ticareti yapan kişiden de talep gelmesi lazım” (K6).

K12 ise hem tüccarların bilgi sahibi olmamasına hem de bu konuda bilgiyi aktaracak kurumların yeterince başarılı olamadığına dikkat çekerek bu konuda yeni bir kurum önermektedir:

“Genel piyasa anlamında insanlar ticaret yapıyorlar. Ama ticaret yaparken, yapmış oldukları ticaretin İslami kurallara ne kadar doğru olup olmadığıyla ilgili, bu konunun vericileri olan yani anlatması gereken kurumların bu konuda çok yeterli olduğunu düşünmüyorum. Üzerine düşen ciddi bir mesuliyetin ve sorumluluğun olduğunu da düşünüyorum. Piyasanın içine biraz daha iyi bir şekilde girip bir firmanın kurulumundan başlayıp esasında, ondan sonra yürütmesiyle ilgili olan bütün kısımların hepsiyle ilgili en azından kendisine baş vurulabilecek bir yer, müessese teşkil edilmesi gerekiyor. Mesela bir örnek vereceğim, siz araba kullanmak istiyorsunuz ancak önce bir ehliyet sahibi olmanız gerekiyor. Şimdi insanlarda kervan yolda dürülür mantığı ne yazık ki var. Biz bir yola çıkalım bakalım bunları yolda bir şekilde hallederiz. Ama bazen bakıyorsunuz ki halletmiş olduğunuz konular esasında İslam'a uygun değil. Dolayısıyla bir işin İslam'a uygun olup olmadığı başlangıcından başlanarak belirlenirse hem o iş üzerinde olan Allah'ın bereketi ve rahmeti üzerinde olur hem de doğru işler yaparsak sonuç olarak insanlara da doğru örnek olmuş oluruz” (K12).

## **TARTIŞMA**

Katılımcılar gecikmeden dolayı kendilerinin zarara uğradıklarının farkında olmalarına rağmen vadeli satışlarında gecikme yaşanması durumunda çoğunlukla

satım bedeli üzerine bir ekleme yapmadıkları, aynı tutarda parayı tahsil ettikleri görülmüştür. Kendilerinin uğradığı bu zararı telafi etme noktasında adaletli bir çözümün ne olabileceği sorulduğunda katılımcıların büyük çoğunluğu altına endekslemeyi zikretmiştir. Katılımcılara altın daha adaletli bir çözüm olarak görünmesine karşılık, Dolar ve Euro gibi farklı para birimlerine endekslemeye çok sıcak bakmamaktadır. Yalnızca bir katılımcı vade tarihi ile ödeme tarihi arasında meydana gelen enflasyon oranının borca ilave edilebileceğini ifade etmiştir. Bazı katılımcılar ise vadeli satışa konu olan malın ödeme tarihindeki fiyatının baz alınması gerektiğini ifade etmiştir. Katılımcıların genellikle vadeli satıştan doğan borca herhangi bir ilave yapmayıp sadece anaparayı talep etmelerinin temel sebebi kanaatimizce bu tür bir uygulamaya gitmenin dinen uygun olmadığını düşünmeleridir.

İş adamlarının kendi aralarındaki borç alışverişlerinde de genellikle enflasyon farkını talep etmedikleri, bunu kendi arkadaşlarına bir yardım olarak gördükleri söylenebilir. Kendi aralarındaki borç ilişkilerinde uzun süre gecikme yaşandığında ise kimi zaman altına endeksleme uygulamasına gittikleri görülmüştür. Bu tür borç ilişkilerinde de borcun yeniden değerlendirilmesi sırasında altın ön plana çıkmakta, Dolar, Euro gibi para birimleri veyahut enflasyon farkı çok dikkate alınmamaktadır. Dövizin tercih edilmemesinde son yıllarda döviz cinsi paralarda aşırı dalgalanmanın olması etkili bir faktör olarak gözükmektedir. Her ne kadar altın da son yıllarda aşırı dalgalı bir seyir izlemesine karşın katılımcılara altın daha sıcak gelmektedir. Bunun nedeni olarak paradaki değer düşüklüğünden korunmak için altının geçmişten gelen bir gelenek olarak sürdürülmesi gösterilebilir. Paranın değer düşüklüğünün tespitinde enflasyon farkının dikkate alınmamasının sebebi ise kanaatimizce hesaplama zorluğu ve işlemin faize benzemesidir. Karşı tarafın bu fazlalığı faiz olarak algılama ihtimali, katılımcıları bu tür bir uygulamadan uzak tutmaktadır.

Gerek vadeli satıştan gerekse karz akdinden doğan borca ilişkin endeksleme uygulaması hakkında şu hususları ifade etmek gerekir. Öncelikle her iki türde oluşan borç başlangıçta Türk lirası üzerindedir. Bu nedenle vadeli satış akdinin veya karz akdinin başında Türk lirası olan borcun altına, dolara veya euroya endekslenmesi caiz görülmemektedir (Duman, 2019, s. 214). Fakat borcun vadesi geldiğinde, borçlu borcunu ödeyemiyorsa, bu durumda taraflar sulh yoluna giderek mevcut borcu, vade tarihi itibarıyla altına çevirebileceği yönünde Din İşleri Yüksek Kurulu kararı bulunmaktadır (Din İşleri Yüksek Kurulu, t.y.). Burada borcun verildiği tarihteki altın kuru değil vade tarihindeki (borçlu ve

alacaklının sulh yaptığı tarih) altın kuru dikkate alınmalıdır. Akdin başlangıcında (borcun verildiği tarihte) ödenmeme durumunda paranın altına çevrileceği yönünde bir şart ileri sürmemek gerekmektedir. İş adamlarının borç ilişkilerinde yaptıkları endeksleme uygulamalarında bu hususlara dikkat etmeleri gerekmektedir.

Her ne kadar çağdaş fukahanın son yıllarda bu tür borç ilişkilerinde paradaki değer düşüklüğünü en doğru ölçecek kıstas olarak enflasyon oranını zikretmesine karşın, uygulama tarafında bu önerinin çok dikkate alınmadığı açık biçimde görülmektedir. Bu önerilerin dikkate alınmamasının temel sebebi kanaatimizce iş adamları tarafından bu bilginin bilinmemesidir. Her ne kadar gerek Din İşleri Yüksek Kurulunun kamuya açık kaynaklarında gerekse Hayrettin Karaman gibi hocaların websiteleri ve yazılarında bu bilgilere ulaşılmamasına rağmen iş adamlarına bu bilginin ulaştırılması noktasında bazı problemlerin olduğu görülmektedir. Nitekim iş adamları bu durum hakkında Diyanet İşleri Başkanlığı'nın ve uzman hocaların bu konuda kendilerine ulaşma konusunda eksik kaldığını ifade etse de kanaatimizce bilgiye ulaşmak için iş adamlarının da yeteri kadar çaba sarf etmemektedir.

## ÖNERİLER

Türk lirası üzerinden yapılan ve gerek vadeli satışlar gerekse karz aktinden doğan borç ilişkilerinde her iki tarafın zarara uğramaması için belirlenecek en iyi kriter kanaatimizce enflasyon oranıdır. Enflasyon hesaplamasının geriye dönük yapılması ve bu hesaplamaların yapılması için gereken matematiksel işlemlerin karmaşık olması, enflasyon oranının uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Fakat bu hesaplamayı kolaylaştırmak adına TCMB tarafından geliştirilen enflasyon hesaplayıcısı kullanılabilir (Güney, 2021). Bu uygulama, ay, yıl ve Türk lirası tutarlarının girilerek geçmişteki bir bedelin bugün kaç Türk lirasına tekabül ettiğini göstermektedir. Uygulama, Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) hesapladığı tüketici fiyat endeksine (TÜFE) göre hesaplamalarını yapmaktadır. Bu hesaplayıcı vadeli satışlar ve karz akitlerindeki parasal bedellerin bugünkü değerini hesaplamada rahatlıkla kullanılabilir. Enflasyon hesaplayıcısının arka planda işlettiği matematiksel formül şu şekildedir (TCMB, 2020b):

“Enflasyon Hesaplayıcısı seçilen tarih aralığındaki toplam değişimi ilgili dönemlerin birleştirilmiş TÜFE'lerini oranlayarak bulur. Örneğin: 1993 Ocak ayı ile 2010 yılı Haziran ayları arasındaki 100

liralık bir mal sepetinin değerindeki değişim hesaplanmasında orantılanmış endeks verilerine göre:1993 yılının Ocak TÜFE'si yaklaşık olarak 0.43067, 2010 yılının Haziran TÜFE'si 177,04'tür. Buna göre 1993 yılı Ocak ayında 100 TL ederi olan bir mal sepeti TÜFE'ye göre 2010 yılı Haziran ayında:  $100 \times 177,04 / 0,43067 = 41.108$  TL eder (Enflasyon hesaplayıcısı kuruşlu değerleri yuvarlamaktadır). Yıllık enflasyonun hesaplanması, aylık enflasyonun hesaplanıp bir yıla genişletilmesi ile gerçekleşir. Aylık enflasyon, aylık verilerin basit ortalaması alınarak değil bileşkesi toplam değişimi verecek şekilde hesaplanır.”

Yukarıda ifade edilen hesaplamalarda kullanılan formül aşağıdaki gibidir (TCMB, 2020b):

---

$$\text{Log}_{10}(1 + \pi m) = \text{Log}_{10} \frac{(\text{son yılın TÜFE'si}) / (\text{ilk yılın TÜFE'si})}{n} = Z \quad (1)$$

$$\pi m = 10 \cdot Z - 1 \quad (2)$$

$$\pi a = (1 + \pi m) \cdot 12 - 1 \quad (3)$$

$$\pi a = (1 + \pi m) \cdot 12 - 1 \quad (4)$$

$$yd = 100x \frac{\text{Son yılın TÜFE'si} - \text{İlk yılın TÜFE'si}}{\text{İlk yılın TÜFE'si}} \quad (5)$$

---

**Notlar:**  $\pi m$ = aylık enflasyon,  $n$ = tarihler arasındaki toplam ay sayısı,  
 $\pi a$ = yıllık enflasyon,  $yd$ = toplam yüzde değişim

İlgili hesaplamalar arka planda yapılmakta, borç ilişkisine taraf olan kişilerin yapacakları işlem, yalnızca tarihleri ve Türk lirası tutarları yazmaktır. Bir vadeli satış işleminden ve bir de karz akdinden doğan borç ilişkileri için birer örnek vermek, konunun daha iyi anlaşılmasını sağlayacaktır.

Örneğin X kişisi 2021 yılı Ocak ayında Y kişisine 10.000TL borç verdiğini ve borcun geri ödemesinin de 2022 yılı Ocak ayında yapılacağını düşünelim. 2021 yılı Ocak ayında verilen bu borç 2022 yılı Ocak ayında ödenirken 14.869TL olarak ödenmesi gerekecektir.



Benzer şekilde X kişinin 10.000TL tutarında bir malı Y kişisine 1 Ocak 2021 tarihinde vadeli olarak sattığını ve ödeme tarihi olarak 1 Ocak 2022 tarihinin belirlendiğini varsayalım. Fakat müşteri 1 Ocak 2022 tarihinde değil de bu tarihten 4 ay sonra 1 Mayıs 2022 tarihinde ödemeyi yapmak istedi. Bu durumda vade tarihi olan 1 Ocak 2022 tarihi ile fiili ödeme tarihi olan 1 Haziran 2022 tarihi arasındaki TÜFE oranının borç tutarına ilave edilmesi gerekecektir. Yani müşteri 10.000TL olarak ödemesi gereken tutarı 12.208TL olarak ödemesi gerekecektir.

**Şekil 1:** Karz akdinden doğan borçta enflasyon hesaplayıcısının kullanılması

Enflasyon hesaplayıcısını kullanmak için ilgili yılları ve tutarı girerek hesaplama tuşuna basınız.  
Kuruşlu miktarları virgül değil nokta ile ayırmamız gerekmektedir.  
Yapacağınız hesaplamalarda 1 Ocak 2005 tarihinde paramızdan 6 sıfır abldığını unutmayınız.

2021 yılı Ocak ayındaki 10000 Türk Liralık bir mal sepeti

2022 yılı Ocak ayında 14.869.08 Türk Lirası eder.

**HESAPLA**

Toplam	1 Yıl	Ay
Toplam Değişim (%)	48.69	
İlk yılın TÜFE'si	513.30000	
Son Yılın TÜFE'si	763.23000	

**Kaynak:** TCMB, 2022

**Şekil 2:** Vadeli satıştan doğan borçta enflasyon hesaplayıcısının kullanılması

Enflasyon hesaplayıcısını kullanmak için ilgili yılları ve tutarı girerek hesaplama tuşuna basınız.  
Kuruşlu miktarları virgöl değil nokta ile ayırmanız gerekmektedir.  
Yapacağınız hesaplamalarda 1 Ocak 2005 tarihinde paramızdan 6 sıfır abidiğini unutmayınız.

2022 yılı Ocak ayındaki 10000 Türk Liralık bir mal sepeti

2022 yılı Mayıs ayında 12,208.12 Türk Lirası eder.

**HESAPLA**

Toplam 0 Yıl 4 Ay

Toplam Değişim (%)	22.08
İlk yılın TÜFE'si	763.23000
Son Yılın TÜFE'si	931.76000

**Kaynak:** TCMB, 2022

Enflasyon hesaplayıcısının uygulanmasını zorlaştıran unsurlardan biri enflasyon verilerinin izleyen ayın üçüncü gününde ve aylık hesaplanıyor olmasıdır. Bu nedenle enflasyon hesaplamasının yapılamadığı tarihler için Hazıroğlu (2021) tarafından önerilen bir önceki ayın enflasyon oranı veya son üç aylık artış trendi baz alınarak günlük artış oranı hesaplanabilir. Örneğin 1 Ocak 2021 tarihinde verilen bir borcun 15 Ocak 2022 tarihinde ödenmesi durumunda 2022 Ocak ayının enflasyon oranı hesaplanmadığı için 15 günlük enflasyon oranının ne olacağına yönelik bir tahmin yapılması gerekecektir. Bu hesaplamamın yapılabilmesi için TCMB'nin enflasyon hesaplayıcısı uygulamasına yeni bir modül eklenebileceği gibi aynı işlemleri yapabilen yeni bir uygulama rahatlıkla geliştirilebilir.

## SONUÇ

Bu çalışmada ticaret erbabının yaptığı vadeli satışlarda, vade tarihinde ödenmeyen alacakları tahsil ederken nasıl bir uygulama yaptığı tespit edilmiştir. İş adamlarının vadeli satışlarda gecikme yaşanması durumunda çoğunlukla satım bedeli üzerine bir ekleme yapmadıkları, aynı tutarda parayı tahsil ettikleri görülmüştür. Kendilerinin uğradığı bu zararı telafi etme noktasında adaletli bir çözümün ne olabileceği sorulduğunda katılımcıların büyük çoğunluğu borcun

altına endekslenmesini zikretmiştir. İş adamlarının kendi aralarındaki borç alışverişlerinde de genellikle enflasyon farkını talep etmedikleri, bunu kendi arkadaşlarına bir yardım olarak gördükleri söylenebilir. Kendi aralarındaki borç ilişkilerinde uzun süre gecikme yaşandığında ise kimi zaman altına endeksleme uygulamasına gittikleri görülmüştür.

Gerek vadeli satıştan gerekse karz akdinden doğan borç Türk lirası üzerindedir. Bu nedenle vadeli satış akdinin veya karz akdinin başında Türk lirası olan borcun altına, dolara veya euroya endekslenmesi fıkhen caiz görülmemektedir (Duman, 2019, s. 214). Fakat borcun vadesi geldiğinde, borçlu borcunu ödeyemiyorsa, bu durumda taraflar sulh yoluna giderek mevcut borcu, vade tarihi itibarıyla altına çevirebileceği yönünde Din İşleri Yüksek Kurulu kararı bulunmaktadır (Din İşleri Yüksek Kurulu, t.y.). Altına endeksleme hususunda bu tür küçük ayrıntıların hükümlere etki etmesi hususunda iş adamlarının çoğunun bilgi sahibi olmadığı görülmektedir. Altına endeksleme uygulamasını borcun olduğu tarihten başlatılabilmektedir. Burada borcun verildiği tarihteki altın kuru değil vade tarihindeki (borçlu ve alacaklının sulh yaptığı tarih) altın kurunun dikkate alınacağı hususuna dikkat çekmek gerekmektedir.

Bu çalışma Türk lirası üzerinden yapılan ve gerek vadeli satışlar gerekse karz akdinden doğan borç ilişkilerinde her iki tarafın zarara uğramaması için belirlenecek en iyi kriterin enflasyon oranı olduğunu iddia etmektedir. Enflasyon hesaplamasının geriye dönük yapılması ve bu hesaplamaların yapılması için gereken matematiksel işlemlerin karmaşık olması, enflasyon oranının uygulanmasını zorlaştırmaktadır. Fakat bu hesaplamayı kolaylaştırmak adına TCMB tarafından geliştirilen enflasyon hesaplayıcısı pratik bir yöntem olarak önerilmektedir.

İş adamlarının vurguladıkları hususlardan biri de ticari işlemlerde uymaları gereken İslami prensipler konusunda kendilerine yeterince bilginin aktarılmadığıdır. Kendilerinin vadeli satışlar, enflasyon farkı, endeksleme, kredi kartı kullanımı gibi konulardaki uygulamalarının İslami olarak doğru olup olmadığı konusunda kesin bir bilgiye sahip olmadıklarını ifade etmekle birlikte, konunun çözümüne yönelik fıkhi hükümlerin topluma yayılması konusunda eksiklikler olduğunu vurgulamışlardır. İş adamları ve muamelat konusunda uzman İslam hukukçuları arasında iletişimi kanallarının geliştirilmesi, çok hızlı gelişen ve değişen ticari hayatta ortaya çıkan yeni meselelerle ilgili karşılık bilgi aktarımı mekanizmalarının oluşturulması daha doğru hükümlerin ve

hakkaniyete uygun işlemlerin yapılmasını sağlayacaktır. Bu amaçla, ticaretin yoğun olarak yapıldığı bölgelerde görev yapan din adamlarının, güncel ticari meselelerle ilgili fihhi bilgilerin yer aldığı eğitimlere tâbi tutulması, aldıkları bu eğitimler neticesinde sahip oldukları bilgileri çeşitli yollarla ticaret erbabına aktarmaları sağlanabilir. Hutbe, vaaz, seminer veyahut ticaret erbabına gönderilecek bilgilendirici kısa mesajlar ile proaktif bir tavır geliştirmelerinin, yapılan ticaretin İslam fihhına daha uygun yapılmasını sağlayacağı ve taraflar arasındaki anlaşmazlıkları asgari seviyeye indirmede büyük katkıları olacağı kanaatindeyiz.

## KAYNAKÇA

- Artuk, İ. (1994). Fels. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi (DİA)*,  
<https://islamansiklopedisi.org.tr/fels> adresinden erişildi.
- Badem, A. C. (2012). Tms 18 hasılat standardi kapsamında senetsiz vadeli satışlar ve ertelenmiş vergi etkisi; tmsuğt ile karşılaştırma. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, (36), 61–82.
- Bayındır, A. (2008). Faizsiz sistemde ödemeyi geciktiren borçluya uygulanacak maddi ceza. *İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (3), 51–70.
- Çubukçu, E. (2015). Enflasyon Ortamında Karz Akitlerinin Ribâ Bağlamında Değerlendirilmesi. *Türkiye Lisansüstü Çalışmalar Kongresi* içinde (ss. 325–333).
- Dârü'l-İftâi'l-Mısıriyye. (2008). *Sedâdü'd-deyn bi kıymeti'l-'Umle*.  
<https://www.daralifta.org/Home/ViewFatwa?ID=11793&tit> adresinden erişildi.
- Dereci, M. (2020). İslami Finasta Gecikme Cezası Uygulamaları. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 15(2).
- Destebaşı, A. N. (2018). Enflasyon ve Faiz İlişkisi Üzerine İslamiyet Açısından Bir Değerlendirme. *Enderun Dergisi*, 2(1), 32–37.
- Din İşleri Yüksek Kurulu. (2017). Paranın değerinde artma veya azalma olması halinde karz (ödünç) veya alışveriş sonucu oluşan borçlar nasıl ödenir? 10 Ekim 2023 tarihinde <https://fetva.diyaret.gov.tr/Cevap-Ara/959/paranın-degerinde-artma-veya-azalma-olmasi-halinde-karz-odunc-veya-alisveris-sonucu-olusan-borclar-nasil-odenir> adresinden erişildi.
- Din İşleri Yüksek Kurulu. (2022). Alınan borç para vadesi geldiğinde ödenmediği zaman altına çevrilerek vadesi uzatılabilir mi? 11 Kasım 2022 tarihinde <https://kurul.diyaret.gov.tr/Cevap-Ara/Karar/38279/alinan-borc-para-vadesi-geldiginde-odenmedigi-zaman-altina-cevriyerek-vadesi-uzatilabilir-mi> adresinden erişildi.
- Duman, Ö. (2018). Enflasyon Karşısında Para Alacaklarının Korunması ve Mülkiyet Hakkı. *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, (12), 401–462.  
doi:<https://doi.org/10.18771/mdergi.496876>
- Duman, S. (2019). *Günümüz Fıkıh Problemleri*. İstanbul: Beka Yayıncılık.
- Ekin Sucu, Ö. (2017). Vadeli Satış İşlemlerinde Katma Değer Vergisinin Etkisi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(49), 668–674.
- el-Meclisü'l-Ûrûbbî li'l-İftâ'i ve'l-Buhûs. (2018). Eserü't-tedahhum fi'n-nukûd. 10 Ekim 2023 tarihinde <https://www.e-cfr.org/blog/2018/11/08/-اثر-التضخم-النقد-2/> adresinden erişildi.

- Esen, H. (2012). İslam Hukuku Açısından Borcun Giderilmesi Halinde Uygulanabilecek İşlemler. *Dokuz Eylül Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 2(36), 9–46.
- Fikriyat. (2019). İslam hukuku açısından vadeli satış nasıl olmalıdır? 11 Kasım 2022 tarihinde <https://www.fikriyat.com/ilahiyat/islam-ilmihali/2019/03/13/islam-hukuku-acisindan-vadeli-satis-nasil-olmalidir-vadeli-satis-caiz-midir> adresinden erişildi.
- Gözübenli, B. (1997). İslam borçlar hukukuna göre vadeli satışlar ve selem. *Atatürk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, (13), 5–20.
- Güney, N. (2013). *Satım Akdi Özelinde İslam Borçlar Hukukunda Garar*. Necmettin Erbakan Üniversitesi.
- Güney, N. (2021). *İslam'da Faiz Yasağını Anlamak*. Doğu Batı Bilim Sanat. [https://www.youtube.com/watch?v=\\_P-fy7j83Vs&ab\\_channel=DoğuBatıBilimSanat](https://www.youtube.com/watch?v=_P-fy7j83Vs&ab_channel=DoğuBatıBilimSanat) adresinden erişildi.
- Habergetiren, Ö. (2017). İslam Hukukunda Fulûs' un Değerinde Değişimi İfade Eden Dört Kavram: RaHS, Galâ, Kesâd, Inkıtâ'. *Türkiye İlahiyat Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 106–120.
- Hazıroğlu, T. (2021). İktisadi dayanışma için yeni bir sistem olarak enflasyona endeksli tl ve karz-ı hasen fonu. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 7(2), 255–292.
- İbn Abidin, M. E. b. Ö. (2014). Tenbîhu'r-rukûd alâ mesâili'n-nukûd. *Mecmûatü resâili İbn Âbidîn* içinde (ss. 74–88). Beyrût: Dâru'l-Kütübi'l-İlmiyye.
- İnceoğlu, M. ve Kabaklıoğlu Arslanyürek, Y. (2016). Kanuna Karşı Hile Örneği Olarak Vade Farkı ve Gecikme Cezası. *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, 22(3), 1351–1362.
- İslam Fıkıh Akademisi. (2021). İslam Fıkıh Akademisi 24. Toplantı Kararları. *Mutalaa*, 1(1), 104–121.
- Kacı, T. (2017). Bir Finansman Yöntemi Olarak İsticrâr Akdi. *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi (IHAD)*, (30), 273–297.
- Karaman, H. (2010). Enflasyon ve faiz. <https://www.hayrettinkaraman.net/makale/0628.htm> adresinden erişildi.
- Karaman, H. (2022). Vâdesinde Ödenmeyen Borçlar. 11 Kasım 2022 tarihinde <https://www.hayrettinkaraman.net/yazi/hayat/0389.htm> adresinden erişildi.
- Karaman, H. ve Şafak, A. (1990). *İslam Hukukuna Göre Alışveriş'te Vade Farkı ve Kar Haddi* (4. bs.). İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Kaygusuzoğlu, M. (2010). Vadeli Alım Satım İşlemlerinin Tekdüzen Muhasebe Sistemi Ve Muhasebe Standartları Açısından İncelenmesi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(5), 184–199.
- Özdemir, A. (2012). Karz akdinin mahiyeti ve faizli işlemleri önleme fonksiyonu. *Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi (ÇÜİFD)*, 12(1), 125–145.

- Özdirek, R. (2012). Vade Farkı. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*. Türkiye Diyanet Vakfı.
- Pekdemir, Ş. (2014). İslam Hukuku Açısından Para Borçlarında Cezai Şart. *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi (IHAD)*, 23, 129–156.
- Peşe, A. M. (2021). Hanefi Hukuk Düşüncesinde Enflasyonun Borca Etkisi. *Kocatepe İslami İlimler Dergisi*, 4(2), 329–345.
- Sahillioğlu, H. (1994a). Dinar. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi (DİA)*. <https://islamansiklopedisi.org.tr/dinar> adresinden erişildi.
- Sahillioğlu, H. (1994b). Dirhem. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi (DİA)*. <https://islamansiklopedisi.org.tr/dirhem> adresinden erişildi.
- Serahsî, Ebû Bekr Şemsü'l-Eimme Muhammed b. Ebî Sehl Ahmed (1993). *el-Mebsût*. Beyrut: Dâru'l-Marife.
- TCMB. (2022). Enflasyon Hesaplayıcısı. [https://www3.tcmb.gov.tr/enflasyoncalc/enflasyon\\_hesaplayici.html](https://www3.tcmb.gov.tr/enflasyoncalc/enflasyon_hesaplayici.html) adresinden erişildi.
- Yılmaz, M. (2023). *Enflasyon farkının para borçlarına etkisinin fıkhi tahlili ve katılım bankacılığı uygulamalarına yansımaları*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Üniversitesi.

## **EXTENDED ABSTRACT**

The rapid development of technology in recent years has affected the processes of trade as well as many other factors. Although the ease of access to credit and the widespread use of credit cards have reduced sales on credit in commercial life, sales on credit are still used to a certain extent without using credit cards. Wholesale businesses continue to sell on credit at high rates. Especially in periods of high inflation, some problems may arise due to the sales on credit and this situation raises some questions among those with Islamic sensitivity. For example, in inflationary periods, if the goods sold on credit are not paid on the due date and are delayed, the question of what kind of practice should be applied by the business people may arise. Business people suffer injustice if they receive the same amount of money from their customers. It raises questions whether the debtor/customer will pay the same amount, the price of the goods on the payment date, or an additional amount equal to the inflation rate between the due date and the actual payment date. Similar to this type of debt relationship arising from sales on credit, a debt relationship stems from the money given by business people for aid among themselves. In this type of borrowing, called *qard al hasan*, what is the approach of business people when the borrowers default on their debt? Do they receive the same amount of money, do they add the inflation surplus between the maturity date of the debt and the payment date, or do they index it to different units such as gold price, exchange rates?

The aim of this study is to explore which methods business people apply when collecting unpaid debts on the due date in sales on credit and propose practical suggestions to ensure fairness between the parties. Thus, it will be determined whether it is possible to implement a practice in which neither the buyer nor the seller will be unfairly disadvantaged, and suggestions will be made to realize a fairer practice. Although many studies in the literature make jurisprudential evaluations of both debts arising from sales on credit and debts arising from the contract of *qard*, there are no studies directly aimed at determining the practices of business people. Since business people enter into debt relations with many different people due to the nature of commercial life, transferring their experiences to an academic study and making suggestions that do not harm the parties from their perspective will contribute to scientific knowledge and the solution of a current problem.

In this study, qualitative research method was adopted and phenomenology was preferred as the research design. The study group of the research consists of 13 businessmen who are members of Independent Industrialists' and Businessmen's



Association (MUSIAD) and are engaged in commercial activities in Sakarya. The study group was selected by snowball sampling method, which is one of the purposive sampling methods. In the study group, there are business people who sell wholesale, retail and both types of sales. Semi-structured interview was used as data collection technique in the research. During the interviews, a voice recorder was used with the permission of the participants. The audio recordings were then transcribed and subjected to content analysis using Atlas Ti 8 qualitative analysis program.

It is observed that in case of delay in sales on credit, businessmen usually do not add any surplus to the sale price and receive the same amount of money. When asked what would be a fair solution to compensate them for this loss, most participants mentioned the indexation of debt to gold price. It can be said that businessmen generally do not demand the inflation surplus in debt relationships among themselves, and they think this debt is an aid to their colleagues. When there is a long delay in their debt relations among themselves, it is observed that they sometimes index the debt amount to the gold price.

This study argues that the inflation rate is the best criterion in Turkish lira borrowings that stemmed from both sales on credit and qard contracts to avoid losses for both parties. The retrospective calculation of the inflation rate and the complexity of the mathematical procedures required for this calculation makes applying the inflation rate challenging. However, the inflation calculator developed by the Central Bank of the Republic of Türkiye is recommended as a practical method to facilitate this calculation. One of the issues emphasized by businesspeople is that they have not been adequately informed about the Islamic principles they should follow in business transactions. While they stated that they do not have any definite information about whether their practices on sales, inflation surplus, indexation, and credit card use are Islamically correct, they emphasized that there is a lack of dissemination of fiqh rulings to society to resolve the issue. The development of communication channels between business people and Islamic commercial law experts and the establishment of mechanisms of information transfer in response to new problems arising in the rapidly developing and changing commercial life will ensure more accurate judgments and equitable transactions.

## **ARAŞTIRMACILARIN KATKI ORANI**

Araştırmacıların her birinin mevcut araştırmaya katkı oranı aşağıda belirtildiği gibidir.

Yazar 1'in araştırmaya katkı oranı %50, yazar 2'nin araştırmaya katkı oranı %50'dir.

Yazar 1: Alan araştırması, verilerin analizi, araştırmanın tasarımı, modelin oluşturulması, literatür taraması, yazım.

Yazar 2: Alan araştırması, verilerin analizi, araştırmanın tasarımı, modelin oluşturulması, literatür taraması, yazım.

## **ÇATIŞMA BEYANI**

Araştırmada herhangi bir kişi ya da kurum ile finansal ya da kişisel yönden herhangi bir bağlantı bulunmamaktadır. Araştırmada çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## **ARAŞTIRMANIN ETİK İZİNİ**

Yapılan bu çalışmada “Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi” kapsamında uyulması gerektiği belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin ikinci bölümü olan “Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler” başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir.

## **ETİK KURUL ONAYI**

Bu araştırma için Sakarya Üniversitesi Etik Kurulu'nun 07.07.2022 tarih ve E-61923333-050.99-149490 sayılı kararı ile etik kurul onayı alınmıştır.