

INTERNATIONAL JOURNAL  
OF ISLAMIC ECONOMICS  
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve  
Finans Araştırmaları Dergisi*

July 2017, Temmuz 2017,  
Vol:3, Issue:2 Cilt:3, Sayı: 2  
e-ISSN: 2149-8407 p-ISSN: 2149-8407

journal homepage: <http://ijsef.org/>



**Corporate Governance in Islamic Perspective  
İslami Perspektiften Kurumsal Yönetim**

Masudul Alam Choudhury ve Mohammad Ziaul Hoque

Çeviri: M.Kenan Erkan

Yrd. Doç. Dr., Sakarya Üniversitesi, İşletme Bölümü, merkan@sakarya.edu.tr

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.10

**ÖZET**

**Amaç** - Bu kavramsal makalenin amacı; daha geniş bir karar alma teorisinin özel bir durumu olarak İslami sosyo-bilimsel epistemolojinin temel öncüllerini kullanarak kurumsal yönetimin İslami perspektifini tefsir eden bir tartışma geliştirmektir. İslamî epistemoloji, Allah'ın Rabbani birliği üzerine temellendirilir. İlahi birliğin dünyevi izahı; epistemolojik kuralların farklı konulara uygulanmasında, sonuçlar çıkarılmasında ve geliştirilmesinde İslamî epistemolojiyi fonksiyonel olarak mümkün kılan belirli kanunlar ve enstrümanlar aracılığıyla yapılır. Elimizdeki somut durumda bu konu kurumsal yönetimle ilgilidir.

**Tasarım/metodoloji/yaklaşım**-Kavramsal olarak bu analitik çözümleyici makalenin gelişimi ve sonuçları, bilginin birliğinin süreç temelli epistemolojinin kurumsal yönetime muhtemel uygulamasına işaret etmektedir. kurumsal söylemin ve dinamik değişkenlerle bütünleşmenin temel metodolojisini şekillendirmektedir.

**Bulgular**- Kurumsal yönetim üzerine olan bu makalenin kavramsal çerçevesinin nihai sonuçları ana akım literatürdeki kurumsal yönetim yaklaşımı ile mukayese edilmektedir. Ayrıca aynı kurumsal yönetimin İslamî teorik ve felsefi arka planı ikili olarak İslami iktisat ve kurumsal bakış açısından irdelenmektedir.

**Pratik uygulamalar**- Kurumsal yönetimin İslami mütalaasının pratik uygulamaları, karar alma alanlarındaki işlem maliyetlerinin minimize edilmesi çalışmalarında muazzam boyutlardadır. Bu bakımdan İslamî kurumsal yönetim teorisinin işlem maliyetlerini düşüren analitik bir süreç olarak şeffaflığı ve kurumsal katılımı sağladığı ileri sürülmektedir.

**Orjinallik/Değer**- Bu çalışma iki merkezi konunun ışığı altında kurumsal yönetim teorisine yeni bilgi katkısında bulunmaktadır. İlk olarak organik tercihin oluşumu bir süreç modeli ile incelenmektedir. İkinci olarak Sistemik organik manada anlamlandırılan ve uygulanan bilginin birliğinin epistemisiyle yönetilen bir çevrede söylemsel ve katılımcı karar alma modeli amaçlanırken işlem maliyeti minimize edilir. İlgili kurumsal politikalar böyle bir sistemik tefrikanın ışığında Sistemik organik manada anlamlandırılan ve uygulanan bilginin birliğinin epistemisi altında geliştirilebilir.

**Anahtar  
Kelimeler:**  
Kurumsal  
Yönetim, İslam,  
Finansal  
Ekonomi,  
Epistemoloji.

© 2017 PESA  
All rights  
reserved

İslami ve ana akım odaklı kurumsal yönetim arasındaki bu mukayeseli kavramsal makalede; İslam'da kurumsal yönetimin temel kavramlarını tesis ederken epistemolojik bir yaklaşım denemekteyiz. Bu epistemolojik yaklaşıma girerken, bilginin vahdeti (bütünlüğü) öncülünden doğan örgütsel ve sistemsel davranışta sürekli öğrenmenin süreç odaklı analitik metodolojisini elde etmekteyiz. En geniş manasıyla İslami öğretilerde kapsayıcı episteme Allah'ın birliğidir. Sistem metodolojisinde Allah'ın birliği öğretilerinden çıkarılan bağıntılar ilahi bilginin birliği şeklinde ifade edilir. İlahi bilginin birliği, sürekli bilgi üretimi çerçevesi içerisinde kendisini ifade eder ve bu fenomeni açıklar. Bu durum; dünya sistemlerinin teşekkülleri ve bunların bütünlük kurumları arasındaki evrensel olarak tamamlayıcı ilişkiler ve ikilik yoluyla sistemik öğrenme sağlar. Ele aldığımız durumda; böyle bir bütünlük politikası ve teşekkülün spesifik kategorisi İslam'da kurumsal yönetimdir.

### **Kurumsal Yönetim Nedir?**

Geleneksel olarak anlaşıldığı şekliyle kurumsal yönetim nedir? Tüm İslam ilminin üzerinde temellendirildiği ilahi bilginin birliğinin epistemolojik metodolojisi altında İslamî perspektiften kurumsal yönetim nedir? İlk olarak bu suallere cevaplar burada açığa vurulmaktadır.

### **Bir Ana Akım Organizasyonel Konsept Olarak Kurumsal Yönetim**

Kurumsal yönetim, firmanın içsel bütünlüğünü gözetken legal ve organizasyonel yapılarla ilgilidir. Buradaki ima; firmanın bir organizasyon, dolayısıyla bir kurum olduğudur. O sebeple firma, altında faaliyette bulunduğu, kanunen yasallaştırıldığı ve herhangi bir hükümet ve devletin kanuni doktrinleri ile korunduğu bir kontratlar ve kurallar sepetidir. Bu tarz kanuni yükümlülüklerin ve korumanın sonuçları ulusal olarak kısıtlanabilir veya uzlaşılabilir global kurallar altında uluslararası alana genişletilebilir. İkinci durum, yasal mevzuatların ve mülkiyet haklarının; Dünya Ticaret Örgütü'nün çevresel koruma, antidumping, kurumsal şeffaflık, kurumsal sorumluluk, servet ve gelirin eşit dağılımı, iş kanunları ve diğer pek çok kurumsal politikalarıyla uluslararası alana genişletilmesini sağlar. Mülkiyet hakları konularıyla ilişkili olarak iş dünyasındaki karmaşıklık genişledikçe bu karmaşıklık sisteminin çok çeşitli noktaları arasındaki karşılıklı ilişkiler ağı büyür. Her ne kadar bu yönetim metodlarını, araçlarını, organizasyon ve onamanın görülebilir belirlenmesi evrimsel bir öğrenme süreci geçirse de, nihayetinde kurumsal yönetimin genişletilmiş anlamının dışında kalan hiçbir şey kalmaz. (Jensen, 1993).

Organizasyonel bir konsept olarak kurumsal yönetim Arrow'un sözlerinden şu şekilde çıkarılabilir: (1974, s.224)

Bir organizasyon bazı ortak hedeflere ulaşılmasını veya başka bir ifadeyle bir amaç fonksiyonunun maksimizasyonunu temine çalışan bireyler grubudur. Her bir üye genel olarak organizasyonunkilerle kesişmeyen kendi amaçlarına sahiptir. Her bir üye ayrıca; kısmen organizasyonun dış çevresinin koyduğu kısmen de üyelerin kararlarıyla konulan limitler içerisinde karar verme sahasına sahiptir. Son olarak tamamı olmamakla birlikte organizasyonun faaliyetleri ve dış dünyaya ilişkin gözlemlerin bazıları üyeler arasında nakledilir.

### Kurumsal Yönetimin Amaç Fonksiyonu

Kurumsal yönetimin tam olarak ilk amacı; politikalar, programlar ve stratejik koalisyonlarla desteklenen kritik değişkenler arasındaki ilişkileri anlamak suretiyle bir amaç fonksiyonunun tanımlanması ve elde edilmesidir. Son nokta bizi; kurumsal konsensüs ve faaliyetteki firmanın türünün gerektirdiği biçimde uygun enstrümanların kullanılması suretiyle aksiyon, politika ve stratejilerin kurallarının belirlenmesine götürür. Böylece kurumsal yönetimin temellerinin inşasının belirlenmesi üç aşamayı içermektedir. Birincisi, amaç kriterinin müşterek formülizasyonudur. Kurumsal yönetimde ağ oluşturmanın karmaşık doğası göz önünde bulundurulduğunda; izahı kısmen mümkün olarak karşılıklı birbirine bağlı çoklu amaç kriterlerinin olması kaçınılmazdır.

Böyle bir amaç kriteri fonksiyonunu şu şekilde tanımlarız.

$$W = W(x, p; \geq (\Theta)) \quad (1)$$

$x = \{x_1, x_2, x_3, \dots, x_n\}$ ; pazara ve kuşatıcı gerçeklere ilişkin olarak aralarındaki karşılıklı ilişkilerin incelenmesi gereken sosyo-ekonomik değişkenler vektörünü göstermektedir. Örneğin  $x_1$  birinci malın fiyatını,  $x_2$  ikinci malın fiyatını;  $x_3$  birinci malın miktarını,  $x_4$  ikinci malın miktarını gösterebilir. Bunlar arasındaki ilişkiler çoklu pazarlarda söz konusu malların arz ve talebi arasındaki etkileşim yoluyla gerçekleşir. (Burada iki pazar).

$P = \{P_1, P_2, \dots, P_m\}$  politika değişkenleri ve enstrümanlarının vektörünü gösterir. Örnek olması açısından;  $p_1$  rekabet politikası,  $p_2$  kurumsal şeffaflık,  $p_3$  yönetimin çalışanlar ile yapmış olduğu ücretler ve iş güvenliği hususundaki mukavelelerdir.

$\geq$ , hem yönetim hiyerarşisindeki veya takım çalışması içerisindeki işbirliği mekanizmasındaki kurumsal üyelerin stratejik tercihlerini gösterir. İkinci tür strateji Japon firmalarında bulunabilir (Kobayashi, 1988). Yukarıda ifade edilen kurumsal yönetim politikalarını doğru kullanarak çoklu pazar fiyatlarını tespit etmek için, kurumsal üyelerin tercihleri, rekabetçi pazarlar (Taylor kurumsal yönetim modeli) ve işbirliği stratejileri (Japon durumu) arasında fark olacaktır.

$\Theta$ ; tercihi  $\geq$  oluşturmak için, hiyerarşik olarak veya işbirliği şeklinde kurumsal organizasyon içerisinde mevcut olan analitik mekanizmanın uzlaşımın değerini göstermektedir. Dolayısıyla  $\geq$  fonksiyonel olarak  $\Theta$  tarafından belirlendiğini ifade etmekteyiz. Firmanın organizasyonel teorisinde temel epistemolojik gösterge  $\geq \Theta$  dur. Bu yapı ve dolayısıyla belirli bir firmadaki kurumsal karşılıklı ilişkilerin doğası, bu analitik mekanizma ile oluşturulan türden davranışsal tercihlerle belirlenecektir. Neoklasik bir firmada, rekabetçi davranış başat olarak egemen olacaktır. İşbirlikçi firmada çoklu pazarlar ve organizasyonel stratejiler arasındaki tamamlayıcı ilişkiler baskın gelecektir.

### **Kurumsal Yönetim Teorisi Işığında Herbert Simon Ve Kenneth Arrow'un Organizasyonel Teorilerinin Mukayesesi**

Simon (1960) bir firmadaki karar almaya yukarıda ifade edilen türden bir benzer yaklaşımı tatmin edici davranış olarak ele almaktadır. Simon'a göre organizasyonel seviyede 3 safhalı bir karar alma mevcuttur. Birinci safha zihinsel faaliyetlerdir. Bu, karar almak için elverişli koşulların oluşturulmasına tekabül etmektedir. İkinci safha tasarım faaliyetidir. Bu, tasarım faaliyetiyle etkileşimin yollarının ve araçlarının muhtemel setlerinin araştırılmasına, keşfedilmesine ve analiz edilmesine tekabül etmektedir. Tercih sayfası olarak adlandırılan üçüncü safha; tasarım faaliyeti safhasında keşfedilen ve analiz edilen belirli eylem tercihlerinin seçilmesini ve uygulanmasını ihtiva eder.

Firmanın organizasyonel kavramsallaştırmasına dair Simon'un tanımlaması Arrow'unkine nazaran daha fazla süreç odaklıdır. Arrow'un tanımlamasında bir bütün olarak organizasyonun tercihlerini oluşturmak için bir şekilde birlikte şekillenen rekabet halindeki bireylere ait tercihlerin belli bir görüşü bulunmaktadır. Böyle bir hiyerarşik tercih oluşumu daha sonra organizasyonun kriter fonksiyonuna dahil olur. Bireysel üyelerin rekabet halindeki tercihleri ile birlikte maksimizasyon davranışı özgeci, ben merkezli bireylerin tercihlerini inşa eder ve daha sonra bunların bireysel tercihleri bilinmeyen yollarla bir kalıba dökülür.

Birincisi, böyle bir şekillenme bireysel tercihlerin yatay toplamıyla sonuçlanır. Sonra tercih toplamının bu metodu; konsensus oluşumunu açıklayan bir süreç olmaktan ziyade basitçe sivil özgürlükçülüğün analitik bir hassasiyeti halini alır (Bentham, 1789). Bu tarz bir tercih toplamının altında yatan varsayım her bir bireyin benzer davrandığı ve müştereken özgün bir tercihi kabullendikleridir (Harsanyi, 1955). Faydacı ahlak anlayışındaki mutluluk kapasitesi üzerinde bir zaman öncüllenen bir argümanı kabullenmeye rağmen; yatay toplanmanın metodolojik kuralıyla böyle bir özgün tercih noktasında birleşme, politik gerçekçiliğe karşın idealizm problemini doğurur.

İkincisi; tercihlerin bu şekilde birleşmesi dominant bir yöneticinin hegemonyası yoluyla da olabilir. Bu tarz bir karar alma; çoğunluk seçmenin iradesinin bir noktada birleşmenin gücünü yönlendirdiği herhangi bir demokraside görülebilecek olan türdendir. Aynı tarz davranış, uluslararası konulara teşmil edildiğinde belirli bir güçlü grubun geri kalanlar üzerinde hakimiyet kurması anlamına gelir. İktisadi alanda uluslararası firmalar gelişmekte olan ülkelerdeki kaynakların ve yatırımların yönetimine maliktir. Bu politika yönetimi; TRIPS, TRIMS, yabancı doğrudan yatırımlardaki sermaye mutabakatları ve sermaye hesapları liberalizasyonu gibi politika enstrümanlarını kullanan Dünya Ticaret Örgütüne yerine getirilir. Sanayileşmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelerin uysal iradeleri üzerindeki teknolojik tahakkümü global alanda kurumsal yönetimin bir şekli olarak Avrupa merkezliğin geri dönüşüne işaret etmektedir (Amin, 1989).

### **Kurumsal Stratejilerin Seçimi: Sosyal Refah Kriteri Fonksiyonu**

İster maksimizasyon isterse de kriter fonksiyonunun tatmin edici doğası olsun, firma stratejilerini belirler ve dolayısıyla  $X$  ve  $P$ 'yi yöneten ilişkilere dair bir perspektife sahiptir. Burada da tercih oluşumunda davranışsal faktör önemlidir. Şayet tercihler; hazcılık ve pazarları, organizasyonel davranışı, kurumları ve bireyleri yöneten metodolojik bireyciliğe dair ise o zaman marjinalist ödünleşim (trade off) yoluyla çoklu pazarlardaki  $X_1, X_2, \dots, X_4$  pazar değişkenlerinin daha önceki seçimi bu pazarlar arasındaki ilişkiyi gösterecektir. Ana akım iktisat perspektifinin altında yatan, rekabet halindeki uçlar arasındaki kaynak tahsisine dair kuşatıcı düşüncedir. Bu durum, rekabet halindeki temsilciler ve alternatifler arasındaki bağımsızlık ve metodolojik bireysellik ve kıtlık ile ilintili olan rekabetin yönetici prensipleri olarak marjinal ikame oranı prensibinin neo-klasik iktisat kökenlerinden kaynaklanmaktadır. Firmalar, ekonomik üretimde kıt kaynakların temel ön koşulu ile karşı karşıya kaldıklarını varsaydıkları alternatifler üzerinde hakimiyet kurmak için bu prensibi adapte ederler. Firmaların adapte ettiği rekabetin yoğunlaştırılması olarak ifade edilen politikalar sepeti ( $p_1$ ), daha önce ifade edilen Dünya Ticaret Örgütü ve Uluslararası Para Fonu'nun ticaret ve sermaye akışının liberalizasyonu enstrümanlarının korumasını sağlayarak rekabet politikasına ( $p_2$ ) zarar verir ve uluslararası kaynaklar üzerinde ( $p_3$ ) kontrol uygular.

Aşağıdaki tür ilişkiler Arrow'un bireysellik ve Simon'un temsilcilerin tatmin edici davranış durumlarında beklediğimiz politika ve sosyo-ekonomik değişkenler arasında uygulanacaktır.

#### **1- Kenneth Arrow**

$$X_i = f_i(X_i, P_j) \quad i = 1, 2, 3, 4; \quad j = 1, 2, 3 \quad (2)$$

X'i, xi dışındaki değişkenleri göstermektedir. Kurumsal yönetimde pazar payları üzerinde oligopolistik kontrol elde etme stratejisi; fiyat veya miktara ilişkin olarak xi' nin fiyat ve miktar tabanlı anlaşma yaklaşımıyla belirlenmesine sebep olacaktır.(Martin, 1988). İfade (2) bir eşitlikler sistemi kurar.

Pj o zaman tekel karşıtı yasalar, rekabet politikası ve reklamcılık gibi politika değişkenlerini gösterir. Anti-tekel politikası bir firma çıktısının diğeri açısından fonksiyonu olarak mülkiyet hakları ihlallerinin değişme oranı ile ölçülür. Rekabet politikası, bir firma çıktısının diğeri bakımından fonksiyonu olarak kritik bir seviyenin üzerindeki karların değişim oranı ile ölçülür. Reklamcılık politikası, satışları artıran harcamalarla ölçülür ve dolayısıyla pazara erişim kazanmaya yönelik olarak bir firma satışlarının değerine nazaran fonksiyonudur. Bu ilişkilerin her birinde yapısal bir ödünleşim (trade off) durumunun ve dolayısıyla pazara erişim ve pazar payı kazanmak için firmalar arası rekabete bağlı olarak marjinal ikame oranının bulunduğu dikkat etmekteyiz. Bütün stratejiler bu önkoşul etrafında şekillenmektedir.

Firmada karar almayı yöneten kuşatıcı tercih oluşumu, dolayısıyla, kurumsal yönetimin oligopolistik modelinde rekabet varsayımının neden olduğu bir ödünleşim olarak marjinal ikame oranı prensibi üzerine temellendirilmektedir. Sonuç olarak değişkenler arasındaki nedensellik ve sistem (2) içerisindeki ilişkiler bu ödünleşme ve rekabet davranışına bağlı olacaktır ve onu aksettirecektir.

## 2-Herbert Simon

Şimdi, (2)'deki ifadeler sistemi tam olarak kalmaktadır. Sadece marjinal ikame oranı ve dolayısıyla ürün değişim ve rekabet varsayımına bağlı olarak tercih oluşumu piyasanın yönlendirmesine nazaran kurumsal olarak yönlendirilmektedir. Sosyo-ekonomik değişkenler kalıbının ortaya çıkmasına neden olma konusunda politika ve strateji değişkenleri daha önemli hale gelmektedir.

Simon tarafından sunulan firmanın organizasyonel teorisinde, sosyo-ekonomik değişkenleri bağlantılandıran içsel bir sosyal süreç bulunmaktadır. Pazar şartları ve stratejilere ilişkin bilgiler eksik kalmaktadır. Bu nedenle temsilciler, Arrow'un durumunda olduğu gibi optimal olarak rasyonel değildir. Dolayısıyla ekonomik politika tercihlerinde temsilcileri; özgün, davranışı sınırlı rasyonellik belirler.

Simon'un organizasyonel karar alma davranışında uygulanan üç tür etkileşim

R1: firmalar arası etkileşim → Bağlantı (C)

R2: C → Strateji ve kararların çeşitliliği (D)

R3:  $D \rightarrow C$  (Tekrarlanan karar alma) (3)

R4:  $C \rightarrow I$

Devamlılık  $R1 \rightarrow R2 \rightarrow R3 \rightarrow R4$  (4)

Devamlılık  $R1 \rightarrow R2 \rightarrow R3 \rightarrow R4$  pazarlarla ilintili olarak kalan firmanın rekabet teorisine bağlıdır. Rekabet ve ödünleşim üzerine temellendirilen böyle bir firma davranışı, organizasyon içi tekrarlanan ilişkiler rekabet davranışının bu varsayılan şekli üzerine dayalıdır ve benzer politika prototipleri ile aynısını sağlamlaştırır.

Simon'un firma organizasyonel teorisi; bilgi, alternatiflerin sınırlı rasyonellik seti içerisinde evrim geçirdiğinden, neo-klasik marjinal ikame oranı hipotezini pekiştiren ve buradan türetilen içsel bir sürecin kurumsal uygulamasıdır. Simon'un metodolojisi, dolayısıyla, Arrow'un organizasyonel maksimizasyon probleminin kurumsal tercih davranışına teşmil edilmesidir.

### **Kurumsal Yönetim İçin Karar Almada Geri Besleme Döngüsü: Kuşatıcı Faktörler**

Kurumsal yönetimin kuşatıcı faktörleri sosyo-politik ve politik-ekonomik olarak iki türdür. Özellikle Simon'un firma organizasyonel teorisi ışığı altında bu faktörler arasında etkileşim bulunmaktadır. Bu faktörler dikkate değer sonuçlar ortaya çıkarmaktadır. Diğer bir deyişle firma organizasyonel teorisinde firma sosyal ve ekonomik bir organizma olarak görülmektedir.

Sosyo-politik durumda firma, toplumsal olarak sorumluluk sahibi bir organizma olarak görülmelidir. Firmanın yansıyan tercih davranışlarından bazıları; istihdam üretmek, sürdürülebilir kalkınma ve satışlardaki iyi niyettir. Fakat bu amaçlarına ulaşmak için hayatta kalmaya ve baskın bir tedarikçi olarak büyümeye ihtiyaç duyar. Üretim seviyeleri ve bu irili ufaklı girişimler arasındaki pazar payı elde etme mücadelesinin önemli sonuçları vardır. Baskın tedarikçi, küçük girişim çıktılarının residual (bakiye) arz ve talep eğrilerini belirler. Küçük girişimler diğer durumda büyük firmaların olumsuz ölçek ekonomilerinden dolayı karşı karşıya kalabilecekleri, ortalama üretim maliyetlerini karşılayamazlar. Sonuç olarak, olumsuz fiyatlama durumu ortaya çıkar ve bu senaryoda baskın kurumsal tedarikçi, kısıtlayıcı fiyat seviyesine kadar ürünlerini fiyatlamayı başarır. Fakat küçük girişimciler için bunun anlamı iflastır. (Martin, 1988).

Kuşatıcı faktörlerle ilişki içerisinde bir sosyal ve ekonomik organizma olarak firmanın ekonomi politikasında ele alınması gereken önemli bir konu sürdürülebilirliktir. Ulus aşırı firmaların gelişmekte olan ülkelerin kaynak zengini hinterlandında rant peşinde koşan üreticiler ve sorumsuz maceracılar oldukları kanıtlanmıştır (Trainer, 2002; Tisdell, 2002). Bu nedenle kurumsal

yönetim yasal sınırlamalar, ceza ve ödüller, faaliyetlerde, gelirlerde ve giderlerde açıklık ve şeffaflık anlamına gelir. Uluslararası tekelcilik karşıtı ve rekabet politikalarının birleşme ve satın almaları, kartelleri ve oligopolleri yönetmesi gerekmektedir.

Kuşatıcı faktörlerle ilgili olarak (3) ve (4). ifadelerde gösterilen tekrarlanan geribildirim ilişki türü; (2)'de verilen sistem ilişkilerinde olduğu gibi aktif politika değişkenleri (P) gerektirmektedir. Fakat firma organizasyonel teorisi kar maksimize eden firmanın ekonomik rasyonel teorisi ile bağlantılı olduğundan, bir firma tercih oluşumu, çelişen sosyal iyi niyet ve ekonomik kar maksimizasyonu güçleri ortasında olmak zorunda bulur. Örneğin kâr maksimizasyonu amacı birleşme ve satın almalar yoluyla büyük ve güçlü hale geldikçe sıklıkla küçülme ve yeniden yapılanma sonucunu doğurmaktadır. Müşterek kararlar (C) sahiplik yapısının değişmesi, yeni muazzam firmanın kontrol ve yönetimi ile ciddi olarak değiştirilir. Sonuç olarak (P) değişkenleri ekonomik menfaatler uğruna sosyal anlamlarını yitirirler. İktisadi etkinlik, dağılımda eşitlik, teknolojik değişme, istihdam oluşturma, pazarlara nüfuz etme çevresel koruma ve benzer zıt eşler; firmanın net varlık değerinin maksimizasyonu için yönetim ve hissedarların motivasyonlarının ve pazar rekabetinin sebep olduğu ödünleşim (trade off) içine düşer.

Nihayetinde, yöneten tercih oluşumu altında tekrarlanan geribildirim, firmanın ekonomik menfaatleri uğruna sosyal amaçların marjinalleşmesine neden olur. İktisadi değişkenler yalnızca ekonomik amaçlarını artırırken sosyal politika değişkenleri güçlerini kaybederler. Sonuç olarak, bugün ekonomiler daha yüksek seviyede özelleştirmelere sahne olurken pazar güçleri ve firmaların neden olduğu sosyal marjinalleşme süreci olarak globalleşme artar. Dolayısıyla P den beklenen geribildirim sosyal ve iktisadi taraflar arasında kopar.

### **Kurumsal Yönetimde İslami Perspektif**

Kurumsal yönetimin tüm şekillerinin esasları tercih oluşumunun doğası üzerine öncüllendirir. Tercih oluşumuna sebep olan ise; organizasyonun iç dinamikleri, kurum içindeki etkileşimli karar alma, kuşatıcı faktörlerle ilişkileri ve bu ilişkide devamlılığın mevcut olmamasıdır. Şayet tercih oluşumu metodolojik bireysellik ve pazar güçlerini üreten tekrarlanan metotlar üzerine temellendirilirse, o zaman Arrow-Simon tarzı kurumsal davranış kalıcılaştırılır. Tercih davranışı  $\geq$  dolayısıyla; bir aksiyon episteme ve  $\geq \Theta$  ile gösterilen bir karşılık sağlamak için  $\Theta$  değerleri ile taşınan bir epistemoloji üzerine temellendirilir.  $\geq \Theta$  bundan sonra (X,P) değişkenleri arasındaki geri bildirimlerle tekrarlanan bir şekilde yeniden üretilir.

Kurumsal yönetimin İslami teorisini ifade (2) şu şekli alır:



$$W (\geq (\Theta)) = W (X,P) [\geq (\Theta)] \quad (5)$$

$$X_i (\geq (\Theta)) = f_i (X^i, P_j) [\geq (\Theta)], \quad i = 1,2,3,4; j = 1,2,3 \quad (6)$$

$\geq (\Theta)$ 'nın neden olduğu tüm değişkenlerin ve fonksiyonların derin anlamı vardır. Böyle bir dönüşüm mekanik bir dönüşüm değildir. Bu dönüşüm  $X$  ve  $P$  vektörlerinin her ikisinde  $\geq (\Theta)$  sebep olmasından dolayı, bu vektörler neo-klasik rekabet ve kıtlık paradigmasının marjinal ikame ilişkisinden ziyade birbirlerini tamamlayıcı ilişkiye sahip olacaklardır. Kaldı ki sosyal ve kuşatıcı faktörleri içine alan  $X$ - $P$  ilişkilerinin geribildirimindeki devamlılık böyle bir tamamlayıcı ilişkileri kalıcılaştırır.

5. ve 6. ifadelerde gösterilen ilişkilerin bileşimlerinden dolayı; organizasyonlar, pazarlar ve organik çevre arası ve bunların karşılıklı kendi iç etkileşimleri mutabakat oluşumuna neden olur. Bu mutabakat oluşumu onların karşılıklı etkileşimli, bütüncü (konsensüs) ve öğrenmeden (İIE-Süreci) kaynaklanan evrimsel dinamikleriyle sürekli kesintisiz çevrimlere dönüşür. Tercih davranışının arka planı kurumsal yönetimin maksimizasyon modeline karşın, sürekli bilgi teşvik edici bir süreç modelini oluşturur.

Organik Etkileşimli, Bütüncü ve Evrimsel Süreç (İIE-süreci) firmalar bütüncü pazar güçlerine veya benmerkezciliğe ve rekabet halindeki sosyal ve kuşatıcı güçlere bırakılırsa otomatik olarak oluşmaz. En genel haliyle İslami Bilgi Modeli; sistemler arası bir ilişki düzeni olarak bilginin birliği epistemolojisi üzerine temellendirilir. Şer'i olarak onaylanan (İslami kanuna uygun) ilişkisel düzen ihtimalleri arasında;  $(X,P) [\Theta]$ 'yi karşılıklı ilişkilendiren çeşitli yollar boyunca yaygın tamamlayıcıdır.

Bu nedenle, gerçeğin organik tanımlaması her şeyin çiftler halinde karşılıklı ilişkili olmasıdır. (Kur'an 51:49)- "Ve her şeyden iki çift yarattık. Tâ ki, tefekkür edesiniz. Artık Allah'a kaçın, şüphe yok ki, ben sizin için O'nun tarafından bir apaçık korkutucuyum. Ve Allah ile beraber başka bir İlâh ittihaz etmeyin. Muhakkak ki, ben sizin için O'ndan bir apaçık korkutucuyum". Kainatın hem iyi şeyler birlikte hem kötü şeyler birlikte çiftler halinde olması ayrı ayrı eşlenen sepetlerdir. Bu iki kategori sadece tamamlanmamış bilginin kısıtlı zamanı üzerinde karışır. Fakat bilginin birliğine ulaşmaya yönelik organik söylem devam ettikçe belirlenmemişlik sorunu ortadan kaldırılır ve Kur'an yasası ve sünnete göre doğru ve yanlışlık arasındaki zıt gerçeklikleri tanıyan hakikat yoluyla daha büyük bir kesinliğe evrilir. Bu iki kaynak İslami sosyo-bilimsel epistemolojik temelleri oluşturur ve kurumsal ve diğer her bir ilişkisel alanın organizasyonel kuruluşları arasında iştirakçi bir söylemle birleşir. Sonuncusu pazarları, toplumu, bilim ve kuşatıcı faktörleri kapsar. İlişkisel dünya sisteminin biçimciliği bilginin birliğinin İslami episteminden türetilir.

Yukarıda ifade edilen IIE-süreciyle keşfedilen çeşitli varlıklar arasındaki tamamlayıcı ilişkilerin kesin işareti olarak bu evrensel “eşlenme” perspektifi bilginin birliğinin türetilmiş anlamıdır. Bu Tevhid'in (Allah'ın birliği eşittir bilginin birliği) temel epistemolojisinden kaynaklanır ve sürekli çevrimsel nedensellik ve devamlılık karşılıklı ilişkilerinde hayatın tüm konuları ilişkilendirilir. Bu ilişkisel epistemoloji olarak bilinen durumu sağlar.

$\geq (\Theta)$  dolayısıyla; karşılıklı ilişkiler (dolayısıyla çevrimsel nedensellik) birleştirici alanlar boyunca dinamik evrim ve tercih oluşumunun her tarafa yayılan bilgi tetikleyici davranışı yoluyla genel sistem konfigürasyonu içinde epistemolojik olarak belirlenir.  $\geq (\Theta)$  ile uyarılmış X vektörü; bilginin birliğinin doğru realitesini artırmak için kurumsal ve sosyo-bilimsel düzenlere ve pazarın kapasite ve düzenine işaret eder. P-vektörü aynı şekilde IIE-süreç tabanlı alanlarda bilginin sistemik birliğinin gerçekleştirilmesini devamlı surette simüle eden politikalar, stratejiler ve enstrümanlar setidir.

İnsan zihninin ilişkisel bilgiye ulaşma amacıyla gerçek konularda iştirak etmek için ilişkilendirdiği söylem vasıtasına Şura (danışmaya yönelik katılım) adı verilir. Şura sistemik karşılıklı ilişkiler (organik ilişkisel epistemoloji) yoluyla bilginin birliğinin keşfi vasıtası ve tamamen organik bir sürece işaret eder.

Dolayısıyla IIE-süreci; birleşik gerçekliğin çevrimsel nedensellik modelinin bilgi oluşumundaki dört belirli safhanın kombinasyonundan kaynaklanmaktadır.

Bu safhalar:

1. İlahi birliğin epistemolojisi
2. Bu temelde epistemolojiden bilginin birliğinin ana türemesi Şariatın (İslami kanunlar) ışığında sistemleştirilmesi. Sonuç  $\geq (\Theta)$ 'in ana oluşumudur.
3. Sistemik karşılıklı ilişkiler ve bütünleşmenin analitik vasıtası  $(X,P)[\geq (\Theta)]$ ,  $W(X,P)[\geq (\Theta)]$  simülasyonu ile sonuçlanır.
4. Türetilen sistemin devamlılığı ve organik evrimi birleştirici ilişkiler sistemi ile sağlanır. Bunu tüm değişkenleri ve onların ilişkilerini yöneten ilişkisel epistemoloji kanalıyla yapar ( $\geq (\Theta)$ ). Böyle bir sistem (5) ve (6). ifadelerde gösterilmektedir.

Yukarıda ifade edilen safhalar tüm IIE-sürecini karakterize eder ve bu safhalar, çevrimsel nedensellik ve ilişkilerin karmaşık sistemlerindeki devamlılık ve bunların belirleyici değişkenlerine devam eder.

## Bilginin Birliği'nin Karşılıklı Etkileşimli, Bütünleştirici ve Evrimsel Sürecinin İslami Perspektiften Kurumsal Yönetim Teorisine Uygulanması

Kurumsal ve organik olarak Şura iştirakçi ilişkilerinden tüketildiği gibi Şura süreci (İİE-sürecinin eğiti) olan sosyo-bilimsel sistemlerdeki İslami metodolojinin tam olarak ilk perspektifi genel olarak yönetim ve özellikle kurumsal yönetimin en önemli organizasyonel ve kurumsal modelini şekillendirir. Şura sürecinin yukarıda ifade edilen özel dizisinin bütünselliğini oluşturmaya nedeniyle İslami yönetimin toplam fonksiyonelliği İslâmî epistememin bütünselliğinden elde edilir.

Foucault'a göre episteme konsepti aşığıdaki şekilde tanımlanır:

Epistemeye demek istediğimiz ...belirli bir periyotta epistemolojik figürlere, bilim ve muhtemelen şekillenmiş sistemlere sebebiyet veren analitik uygulamaları birleştiren toplam ilişkiler setidir. Episteme bir bilgi şekli veya çok farklı bilimlerin sınırlarını geçerek bir periyot, bir ruh, veya bir nesnenin egemen birliğini gösteren bir rasyonellik türü değildir. Episteme, analitik düzenlilikler seviyesinde analiz edildiğinde belirli bir dönemde keşfedilebilecek ilişkilerin toplamıdır.

Tercih davranışı  $\geq (\Theta)$  (5) ve (6). ifadelerden oluşan sistem tarafından takip edilen epistemolojinin en önemli yönetici tarafı olmasından dolayı kurumsal yönetimde sosyal refah fonksiyonunun  $W(X,P) [\geq (\Theta)]$  rolünün ne olduğunu anlamak zorundayız.

İİE-sürecinin, yukarıda ifade edilen epistemeye göre sistemik bilginin birliği'nin daha büyük derecelerde ulaşılmaya hedeflemesinden dolayı; sistemik bilginin birliğinin ulaşıma derecesini değerlendirirken sosyal refah fonksiyonu kurumsal yönetimin bir kriteri halini alır. Böyle bir bilgi birliği  $\geq (\Theta)$ 'in belirlenmesi ile sonuçlanan iştirakçi süreç tarafından oluşturulan konsensus derecesi ile elde edilen sıralı düzeyin gözlemlenmesi ile firmada içsel olarak değerlendirilir. İkinci olarak sosyal refah fonksiyonu; firma ve onun kuşatıcı faktörleri arasındaki bağıntısal öğrenme yoluyla X ve P değişkenleri arasında oluşturulan birleştirici ilişkilerin derecesini değerlendirmede kullanılır. Sosyal refah amaç kriteri, dolayısıyla, İİE-süreçlerindeki cevaplara ve faaliyetleri bağlıdır.

### İslami Sosyal Ve Ekonomik Yönetimin Ana Prensipleri Ve Enstrümanları

Kuşatıcı alanda yönetim, üretim, tüketim ve kaynakların dağılımının bilgi çıkarımıyla ilave aşığıdaki 4 temel prensibi yansıtan gelir ve zenginlikle ve açıklanır.

1. Bilginin birliği epistememesinin İİE-süreçleri ile karşılıklı etkileşim halindeki kuşatıcı faktörlere genişletilmesi. Bu, dünya sistemlerinde içkin olan öğrenme

sistemlerinin bütünleştirici sürecinin çeşitliliğini, zenginliğini ve karmaşıklığını gözler önüne serer. 2.

2. Denge ve adalet olarak hakkaniyet prensibi

3. Sosyal ve ekonomik aktivitelerde kaynakların üretken iştiraki prensibi.

4. Sistemik karşılıklı ilişkilerde (çevrimsel nedensellik ve ilişkilerinin devamlılığı) örneklenen ilahi bilginin birliği “eşleşme” özelliği olarak sistem içi ve sistemler arası tamamlayıcıları şekillendirmek için yukarıdaki safhalar arasındaki tekrarlanan etkileşim prensibi.

Bu prensipler; ilk gayrı mükemmel standartlarından itibaren İslami politik iktisadına doğru evrilen bir ekonomideki kurum ve organizasyonlarla ilgili olarak doğrudur. Bu P-vektörü yönetim sistemleri içerisinde ve bu sistemler arası tekrarlanan IIE-süreç geri bildirimlerinin üretilmesinde merkezi bir öneme sahiptir. Yukarıda izah edildiği gibi sistemik bilginin birliğini ortaya çıkarmak için kullanılan uygun tarzdaki enstrümanlar.

- Tüketim, üretim ve her türlü kaynağın dağıtımında israftan kaçınmaya yönelik tercih oluşumu. Bu sadece zamanlar arası ekolojik bilinçliliğe yol açmakla kalmaz nihayetinde ekolojik kalkınma rejimlerinde belirlenecek teknoloji ve ürün türlerini de belirler.

- Sosyal israfın bir türü faiz oranı olarak nitelendirilir (her bir vade yapısı, reel ve nominal faiz) nakit tasarruf halinde mevcut kullanılmayan sermayenin maliyeti olarak. İslami politik ekonomi ve firma arasındaki diskurla sağlanan şura tercih oluşumu faiz oranı rejimlerini safha safha ortadan kaldırır ve harcamanın tasarruflara nazaran kaynak mobilizasyonu ile ortaya çıkmasını sağlar. Burada kullanılabilir kaynakların çekilmesi anlamına gelir.

- Kötü bir şey olarak faiz oranı ilerici İslâmî dönüşüm döneminde müşterek enstrümanlarla değiştirilir. Bunlar temel olarak iki türdür. Mudaraba (ekonomik işbirliği altında kar paylaşımı) ve muşaraka (hisse katılımı). Bu temel enstrümanlar etrafında, finansman endeksleri, ikincil yatırım fonu enstrümanları, kiralama, dış ticaret ve murabaha ( maliyet artı fiyatlama) gibi finansman ve kalkınma işbirliği enstrümanlarının diğer şekilleri bulunmaktadır. Bu tür işbirliği enstrümanları toplum ve ekonomi arasındaki kapsamlı katılım üzerine sağlar ve mevcudiyetini devam ettirir. Faiz oranının aşamalı olarak azaltılması ve işbirliğine dayalı finansman ve kalkınma enstrümanlarıyla değiştirilmesi tüm seviyelerde kuşatıcı organik katılımı güçlendirir. Bu durum toplumun bütününde verimliliğe olduğu kadar hakların adil dağılımına ve güçlendirme oluşumuna neden olur.

- Firmanın dağıtılmayan karlarından servet ve kaynak vergisi ödeme sosyal yükümlülüğü vardır. Bu vergi zekat olarak adlandırılır ve yıllık atıl servet ve

varlıkların %2.5' ine tekabül eder. Zekatın hacmi faiz oranının aşamalı olarak azaltılmasıyla katılımcı bir ekonomiye yönelik dönüşüm ile pozitif bir fonksiyonel ilişkiye sahiptir. Zekatın limitleri mudaraba ve muşaraka ve benzerlerinde olduğu gibi faiz oranlarının ortadan kaldırılmasıyla ulusal sınırları aşar ve müslüman dünyasında uluslararası kaynak akışlarına sirayet eder.

İsraf azaltılır katılımcılık iştirak yollarıyla genişletilir, firma ve kuşatıcı faktörler arasındaki İslam politik iktisadı ile sosyal ve dağıtım adaleti, denge eşitlik, hak ve sosyal güvenlik aşamalı olarak güçlendirilir. Şimdi İslami dönüşüm amaçlı içerisinde firmaların çalıştığı ve desteklediği kalkınma rejimlerinin dinamik hayatı tatmin edici ihtiyaçlar olduğu mantıken çıkarılabilir. Bu kalkınma alanındaki teknolojik değişimde aynı tür uygun ve uygun maliyetlidir. Katılımın genişletilmesi ve dolayısıyla risk paylaşımı, ürün çeşitliliği, teknolojik yerindelik ve dinamik hayat tatmin edici ihtiyaçların kalkınmacı rejimiyle nedensellik, maliyet etkinliğine ve böyle bir dönüşümün sosyal uygunluğuna neden olur. Firmalar bu dönüşüm süreci içerisinde kendileriyle kuşatıcı faktörler arasındaki nedensellik yoluyla yaşamsal bir rol oynarlar.

İslami epistemeden elde edilen bilginin birleştirme süreci ile Şer'i yoldan fonksiyonel gerçekleştirilmesini karşılıklı birbirlerine bağlamış olduk.  $(X,P) [ \geq ( \Theta ) ]$  vektörleri ve IIE-süreçleri boyunca  $W(X,P) [ \geq ( \Theta ) ]$  içerisinde ve bu yolla kendi aralarındaki sürekli tekrarlanan faaliyetler ve tepkiler; çevresel faktörler ve kendi arasındaki ve firma içerisindeki analitik süreçler yoluyla güvence altına alınmış olur.

**Tablo 1:** Yüzde olarak varlıkların getiri oranı (ROA) ve öz kaynak getiri oranı (ROE) İslami Bankalar, 1990-1998

	ROA		ROE	
	1990-1994	1994-1998	1990-1994	1994-1998
<b>KFH</b>	0,4	2,2	6,6	29,3
<b>BIBB</b>	1,2	2,4	3,6	7,3
<b>BIBB</b>	0,9	1,1	10,8	11,1
<b>FIBE</b>	0,2	0,1	3,7	1,3
<b>DIB</b>	0,5	0,6	8,7	8,5
<b>JIB</b>	0,9	0,8	19,2	11,3
<b>QIB</b>	0,4	1,1	-2,3	16,4
<b>IBBL</b>	1,4	1,4	32,9	28,8
<b>BIMB</b>	1,1	0,9	13,2	13,2
<b>Simple</b>				
<b>Average</b>	0,78	1,18	10,71	14,13

Not: BIIB: Al-Baraka Investment Bank of Bahrain; BIB: Bahrain Islamic Bank,; FIBB: Faysal Islamic Bank of Bahrain; IBBL: Islamic Bank of Bangladesh Ltd. DIB: Dubai Islamic Bank; FIBE: Faysal Islamic Bank of Egypt; JIB: Jordan Islamic Bank; KFH: Kuwait Finance House; BIMB: Bank Islam Malaysia Berhad; QIB: Qatar Islamic Bank

**Kaynak:** Rahman (2001, ss.51-74)

## İkili İslami Ekonomide Kurumsal Yönetim

İkili İslami ekonomi; ekonomik rekabetin, metodolojik bireyselliğin, ahlaki tehlikenin, bilgi tıkanıklığının ve sorumsuz davranışın yaygın olduğu hakim ana akım ekonomik sistem içerisinde gömülüdür. Böyle bir durumda İslami kurumsal yönetimin doğası nedir?

Cevap bölünmüş pazar yaklaşımıyla verilir. İslami organizasyonlar, pazarlar, ürünler, strateji ve menüler uluslararası ve ulusal sınırlar içerisinde belirli pazarlar ve ticaret içinde teşvik edilmektedir. İslami bankalar, Şer'i olarak tavsiye edilmiş alanlarda hisse paylaşımı ile kaçınılan faiz oranlarının mevcut olduğu pazarları seçerek ve belirli müşterileri için İslami finansman enstrümanları kullanarak bu görevi ifa etmektedirler. Ana akım ekonomilerde içkin olan bölünmüş pazarlarda İslami sigortacılık firmaları ve İslami bankalar gibi İslami kurumların genişlemesi; daha önce IIE-süreçlerinde ifade edildiği gibi katılımcı uygulamalarda ve artan farkındalıkların artırılmasında davranışsal tercih dönüşümünün gücüne ihtiyaç duymaktadır. Bu program toplumsal, ulusal ve uluslararası seviyelerde geniş kapsamlı bilgi tetikleyici ve insan kaynakları girişimini gerektirmektedir.

Ana akım firmalarca rekabetin hasmane çevresi ve İslami firmaların bu tarz portföylere yönelik stratejik ortaklıklara girmesinin imkansızlığı ilk olarak İslamî ekonomik ve finansal faaliyetlerin genişlemesini kısıtlayıcı görülebilir. Ekonomik ve finansal krizin dorukta olduğu dönemde Malezya'da İslami finansal portföyler sabit kalmıştır. Şu anda, ticari bankalar faiz oranları düşük ve borsalar yüksek oynaklık göstermekte iken İslami bankalar ve yatırım firmaları yaklaşık %7 vergi sonrası getiri sunmaktadırlar. Bu yüzden İslami finansal kurumlar arasındaki bağıntı böyle bir finansal istikrar ve finansal ve para kaynaklarının reel ekonomi ile ilintilendirilmesi yoluyla ortaya çıkan toplam üretkenlik ihtimali kazanımlarıyla mümkün olmuştur.

Tablo-1 ikili İslâmî ekonomik durumda İslami bankaların karlılıklarını göstermektedir. Dikkat edilmesi gereken ilginç nokta varlık getirisinden (ROA) daha büyük öz kaynak getirisidir (ROE). Bu durum sabit varlık oluşumuna karşıt olarak kaynak mobilizasyonunda İslamî finansal kurumların etkinliğini göstermektedir.

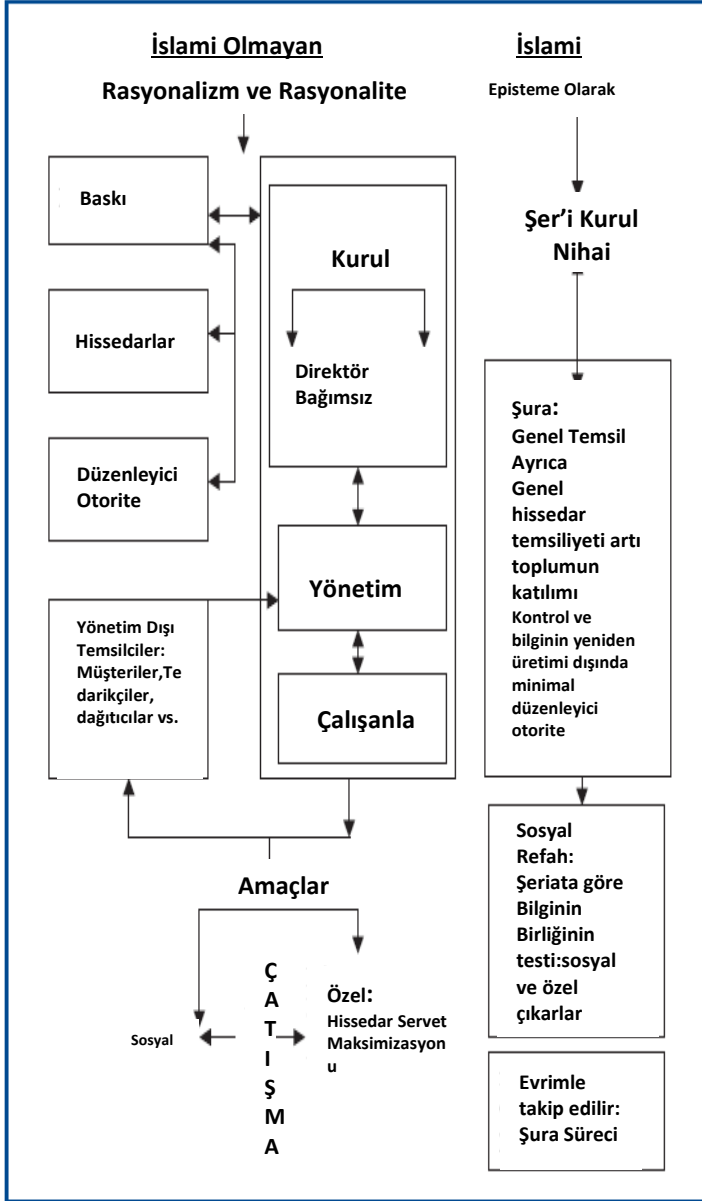
İslami finansal ve iktisadi kuruluşlarının büyümesiyle, bölünmüş pazarlarda bile, bu tür organizasyonların faaliyetlerini teşvik etmek üzere

ulusal desteğin sağlanması artan bir şekilde cazip hale gelmektedir. Şeffaflığın otomatik olarak yaygınlığı, firma faaliyetinin ifşası, saldırgan rekabetin yokluğu ve tekellilik karşıtlığının sonuçları ile birlikte sosyal faydaları ile sürdürülebilir üretken performans güveni destekleyecektir. İslami firmaların ve finansal kurumların özel doğasını tanımaya yönelik milli bir politika kesinlikle gereklidir. Endonezya, Sudan ve İran'da İslamî bankacılığa özel bir statü verilmiş olmasına rağmen bu durum diğer müslüman ülkelerde mevcut değildir.

İkili İslâmî ekonomide İslami epistemolojik öncüle dayalı eksik kalkınma konuları bununla beraber; içsel ve toplumsal yönetim uygulamalarıyla daha iyi bir gelişme durumuna yönelik kendilerini öğrenen İslami kurumların oluşturulması için dinamik bir potansiyele işaret etmektedir. Sonuçta önümüze gelen önemli resim; kuşatıcı dünya sistemleri içerisinde yönetimin İIE-süreçleri yoluyla İslami kurumların sürekli olarak üretebilecekleri sistemik tamamlayıcılardan daimi olarak öğrenilen terminolojiye göre potansiyel ilintilerin mevcudiyetidir. Böyle bir tecrübeden ümit edilen müslüman sosyal, politik ve iktisadi düzenlerinin daha fazla İslamleştirilmesidir. Henüz tüm bu gelişmelerde İIE-süreci metodolojisine göre mükemmel bir dönüşüm iddiasında bulunulmuştur. Sonuç olarak, kurumsal yönetimde öğrenmenin ikili İslami çerçevesinden elde ettiğimiz evrimsel kurumsalcılık teorisinin bir örneğidi (Jackson, 1993).

### **Kurumsal Mütakabiliyetin İslami Perspektifi**

Kurumsal yönetime ana akım yaklaşımlar İslami durumda esaslı olarak değiştirilir. Rasyonel episteme; Şer'i olarak belirlenen enstrümanlar kanalıyla çalışan fonksiyonel perspektif açısından anlaşıldığı şekli ile ilahi bilginin birliği epistemisine değiştirilir ve buna karşıttır. Bu öncül, ortak girişimleri, riski ve kar ve maliyetin paylaşımı ve katılımın yol gösterici kurallarının geliştirilmesi için kullanılır. Mudaraba, muşaraka ve benzeri iştirakçi girişimlerin nihai yapısı olarak sistemler içi ve sistemler arası katılım; hisse sahipleri, pay sahipleri olarak karar alma sürecine aktif katılımcıları olurlar.



Şer'i kurulun ve katılımcılar grubunun şura bileşenlerinin nihai amaç kriteri sadece hissedar servet maksimizasyonundan ziyade ortak refah için sosyal refah fonksiyonunu simüle etmelidir. Bu sadece diğergam bir amaç değildir.



Karşılıklı menfaat mantığıyla hareket etmektedir. Bu yolla sosyal amaç özel amaçla güçlü bir şekilde tamamlanmış olur ve bu durum dolayısı ile çeşitli  $(X,P) [ \geq ( \Theta ) ]$  değişkenleri ve bu değişkenlerin ilişkileri arasındaki tamamlayıcılık prensibinin çalışmasını yansıtılacaktır. IIE-sürecinde yeniden üretilen çevrimsel geribildirim nedenselliği karşılıklı ilişkisi kurumsal mütakabiliyetin güçlü bir durumu olur. Bu şekilde geniş anlamda aktif ve sorumlu katılımın mevcudiyetiyle, şeffaflık eksikliği, ahlaki zafiyet ve dışlanabilirliğin neden olduğu kurumsal işlem maliyetlerinin çoğu azaltılır.

İslami ve ana akım kurumsal yönetimin özellikleri arasındaki zıtlık Şekil 1'de örneklenmektedir. Şekil 1'de dikkat edilmesi gereken önemli nokta; ana akım kurumsal yönetim perspektifiyle hissedarların, çalışanların, yönetimin ve yönetim kurulunun üstlendiği tüm organizasyonun nihayetindeki yönetimi, tercih oluşumu ve insan kaynakları geliştirme, hissedar servet maksimizasyonu amacındaki çatışma ve rekabet amaç kriterleri ile hareket etmektedir. Sonuç olarak bu tür tercihlere ve organizasyonel tercih davranışına göre pazar güçleri kendi kendilerini örgütlemektedir. Fakat pazarlar mübadelenin iyicil /yararlı alanları değildir. Bundan ziyade pazarlar sosyal mukavelelerin mübadelesini temsil ederler. Bu mübadeleler kurumlar içerisinde geliştirilir ve kurumsal karar almaya katılan temsilcilerin tercihleriyle pazarları da içeren tüm organizmalar kanalıyla yerine getirilirler.

Sosyal ve hissedar servet maksimizasyonu amaçları arasındaki çatışmadan dolayı IIE tarzının çevrimsel geri bildirim ana akım durumda mevcut değildir. Sonuç olarak bilinçli hissedarlar veya gruplar halinde toplum sosyal tercihlerle ilgili olarak ötekileştirilir. Hissedar servetinin sosyal uygunluğu üzerinde karar verme açısından sosyal olarak aktif bir rol oynama bakımından hissedarlar, etkin paydaşlar olmaktan başarısız olurlar. Kurumsal yönetimin asil-vekil metodolojisi durumunda olduğu gibi.

İslami kurumsal yönetim durumunda çatışmanın, hem dünya sistemleri ile öğrenme vasıtası olarak hem de analitik bir vücut olarak şura sürecinin organik katılımcı doğasıyla üstesinden gelinir. Sosyal refah kriteri hissedar servet maksimizasyonu kriterinin yerini alır. Dolayısıyla sistemik birlik hem sosyal ve ekonomik faktörler arasında hem de firmalar ve hissedarlar arasında rağbet görür/ aranır. Bu, ana akım kurumsal karar almadaki neo-klasik marjinalist ödünleşime (tradeoff) karşıt olarak yaygın tamamlayıcılıklar altındaki sistemik ilişkileri yöneten bilginin birliği epistemolojisinin mantıki sonucudur.

## Sonuç:

### Kavramsal Sonuçlar

Bu makaleyi şu iki soruya verilen cevaplarla sonuçlandırabiliriz. İslamî firma nedir? Sosyal sorumluluk, hissedarlara hesap verilebilirlik ve faaliyet etkinliği açısından nasıl yönetilebilir?

İslami bir firma; kar paylaşım kabiliyetlerine ve bireysel grup payına göre varlıkların esas ve orantılı sahipliğiyle hisse sahiplerinin legal varlığı/kuruluşudur. Mudaraba ve müşaraka mukaveleleri ve bu temel kalkınma finansmanı enstrümanları etrafında oluşan diğer mukaveleler firmanın kanuni geçerliliğini sağlar. Oluşturulan geniş kapsamlı iştirakçi ilintiler bakış açısıyla ve katılıma göre İslami firma içerisindeki mutlak sahiplik orantısız sahiplikle değiştirilir.

İslami firma İslamlaşmada başat bir role sahiptir. Dolayısıyla şeriat kurallarına göre ulusal ve uluslararası hisse sahipliği ve ekonomilerdeki katılımcı girişim konuları İslami firmada “zorunluluk halini” alır. İslami firmanın üyeleri ve hissedarları ile olan ilişkilerindeki yerleşik açıklık ve şeffaflık ürün ve risk çeşitlendirmede ve İslâmî ürünlerin bölünmüş pazarlarının geliştirilmesinde etkinliği artırır. Ekonomik etkinlik, ekonomik büyüme, teknolojik değişim, sermaye, işgücü, sosyal adalet, eşitlik ve sürdürülebilirlik, istikrarlılık bir Şer’i kurallara göre finansal kaynakların reel ekonomiye aktarımıyla gerçekleşen verimli dönüşümün hareket ettirici kuvveti, sosyal ve sorumlu iştirakçi çevre içerisinde İslami firmayı pazar yönlendirmeli kılar. Hepsinin üzerinde, tamamlayıcı ihtimallerin genişlemesi, keşfi, araştırılması ve sürekli olarak bilgi yönelimli şura süreci (İİE-süreci); İslami perspektiften kurumsal yönetim durumunda bilginin birliğinin epistemisinin sistemik uygulamasını oluşturur.

İslami firmanın ahlaki, pazarının yönlendirdiği doğası ile böyle bir organizasyonun dışsal yönetimi, aşamalı olarak İslamlaşan bir politik ekonomide artan bir şekilde gereksiz olur. İslami firmanın en kritik yönetimi yaygın haldeki ilişkisel tamamlayıcılar ve bağıntılarla bilginin birliğinin sistemik olarak organik anlamı üzerinde öncüllenen davranışsal tercih oluşumuna yönelik rehberliğindedir. İnsan kaynakları geliştirmenin etkileri; tamamlayıcı ilişkilerin kurulmasını ve kalıcılaştırılmasını sağlayan kuvvetli Şer’i enstrümanlar setini kullanarak, İslami firma ve onun içsel ve dışsal kuşatıcı faktörleri arasındaki karşılıklı birleştirici ilişkilerin böyle bir perspektifine dayanmaktadır.

**Kaynakça**

- Amin, S. (1989), Eurocentricism, The Monthly Press, New York, NY.
- Arrow, K.J. (1974), The Limits of Organization, W.W. Norton, New York, NY
- Bentham, J. (1789), An Introduction to the Principles of Morals and Legislation, T. Paynes & Sons, London.
- Choudhury, M.A. (1989), Islamic Economic Co-operation, Macmillan, London.
- Choudhury, M.A. (1995), "The Qur'anic derivation of the epistemic-ontic circular causation model", in Choudhury, M.A. (Ed.), The Epistemological Foundations of Islamic Economic, Social and Scientific Order, Vol. 4, Statistical, Economic and Social Research and Training Center for Islamic Countries, Ankara, Ch. 3.
- Dreyfus, H.L. and Rabinow, P. (Trans.) (1983), M. Foucault: Beyond Structuralism and Hermeneutic: the Archeology of the Human Sciences, University of Chicago Press, Chicago, IL, pp. 16-43.
- Harsanyi, J.C. (1955), "Cardinal welfare, individualistic ethics, and interpersonal comparisons of utility", Journal of Political Economy, Vol. 63, pp. 309-21.
- Jackson, M.C. (1993), "A system of systems methodologies", Systems Methodology for the Management Sciences, Plenum Press, New York, NY, pp. 27-32.
- Jensen, M.C. (1993), "The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control mechanisms", Journal of Finance, Vol. 48 No. 3, pp. 831-80.
- Kobayashi, Y. (1988), "An economic analysis of Japanese bureaucracy", in Choudhury, M.A. (Ed.), Political Economy of Development in Atlantic Canada, University College of Cape Breton Press, Sydney.
- Lazonick, W. and O'Sullivan, M. (2000), "Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance", Economy and Society, Vol. 29 No. 1, pp. 13-35.
- Martin, S. (1988), Industrial Economics, Economic Analysis and Public Policy, Macmillan, New York, NY.
- Rahman, S.M.H. (2001), "Islamic banking revisited", Thoughts on Economics, Vol. 11 No. 3&4,

pp. 51-74.

Simon, H.A. (1955), "A behavioural model of rational choice", *Models of Man*, John Wiley & Sons, New York, NY, pp. 241-60.

Simon, H.A. (1987), "Decision making and organizational design", in Pugh, D.S. (Ed.), *Organization Theory*, Penguin Books, Harmondsworth, pp. 202-23.

Tisdell, C. (2002), "The political economy of globalization: processes involving the role of markets, institutions and governance", in Choudhury, M.A. and Alias, M.H. (Eds), *Political Economy of Structural Transformation*, Wisdom House, Leeds.

Trainer, T. (2002), "Two common mistakes about globalization", *Humanomics*, Vol. 18 No. 1&2, pp. 1-8.