

INTERNATIONAL JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS AND FINANCE STUDIES

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi

Vol. 4 No. 3 November 2018



International Journal of
Islamic Economics and Finance Studies
(Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi)

www.ijisef.org

International Journal of Islamic Economics and Finance Studies

(Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi)

November/ Kasım 2018

Volume / Cilt: 4

Issue / Sayı: 3

p-ISSN: 2149-8393

e-ISSN: 2149-8407

www.ijisef.org

International Journal of Islamic Economics and Finance Studies (IJISEF) is an international, academic, periodical and peer-reviewed journal published by Centre of Political Economical and Social Research (PESA) in collaboration with Research Center for Islamic Economics and Finance (İSEFAM). The Journal is dedicated to building a platform for academicians, market and those who are interested in Islamic economics and finance studies to share, discuss, evaluate and distribute their works and opinions.

International Journal of Islamic Economics and Finance Studies is published three times a year. Further information on the International Journal of Islamic Economics and Finance Studies can be found at: <http://www.ijisef.org/>

Permission to make digital or hard copies of part or all of the International Journal of Islamic Economics and Finance Studies for personal or classroom use is granted without fee provided that copies are not distributed for profit or directional commercial advantage. No part of this publication may be reproduced or distributed in any form or by any means, or stored in data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher. Permission may be requested from the PESA Research and Publication Department.

Copyright © 2018 by PESA

No responsibility for the views expressed by authors and reviews in the International Journal of Islamic Economics and Finance Studies is assumed by the editors or by the Publisher Center for Political, Economic and Social Resarch (PESA).

Contact Editorial Office

Address: Arabacı Alanı Mahallesi Mustafa Ocak Sokak No:9 D:2 Serdivan-Sakarya/Türkiye

E-mail: ijisef@gmail.com

Phone: +90 532 769 5899

Fax: +90 (264) 295 6233

Published by: Center for Political, Economic and Social Research (PESA)

Politik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi (PESA)

www.pesar.org

Published by PESA, On Behalf of PESA the Owner is

Fatih YARDIMCIOĞLU

Editor in Chief / Bař Editör

Mehmet ASUTAY

Editors / Editörler

řakir GÖRMÜş

Mücahit ÖZDEMİR

Editorial Assistants / Editör Yardımcıları

Salih ÜLEV

Hakan ASLAN

Ali Can YENİCE

Abdullah Talha GENÇ

İsmail BEKTAř

Muhammed Beřir ÇALIşKAN

INTERNATIONAL ADVISORY BOARD / DANIŞMA KURULU

Habib Ahmed, Durham University, UK

Lokman Gündüz, Central Bank of the Republic of Turkey

Haider Ala Hamoudi, University of Pittsburgh, USA

M. Kabir Hassan, University of New Orleans, USA

Mohammad Hudaib, University of Glasgow, Scotland, UK

Zamir Iqbal, World Bank, USA

Abdul Ghafar Ismail, IRTI, Islamic Development Bank, Saudi Arabia

Rifki Ismal, Bank Indonesia, Indonesia

Hylmun Izhar, IRTI, Islamic Development Bank, Saudi Arabia

Yusuf Karbhari, Cardiff Business School, UK

Necmettin Kızılkaya, University of Istanbul, Turkey

Dian Masyita, University of Padjadjaran, Indonesia

Shehab Marzban, Hamad bin Khalifa University, Qatar

Shinsuke Nagaoka, Kyoto University, Japan

Saduman Okumus, Istanbul Commerce University, Turkey

Mehmet Sarac, University of Istanbul, Turkey

Zurina Shafii, Universiti Sains Islam Malaysia, Malaysia

Fatih Savaşan – Sakarya University, Turkey

Noor Zahirah Mohd Sidek, Universiti Teknologi MARA, Malaysia

Olivia Orozco de la Torre, Casa Árabe, Spain

Abdullah Turkistani, King Abdul Aziz University, Saudi Arabia

Rodney J. Wilson, Durham University, UK & INCEIF, Malaysia

Abstracting/Indexing: ASOS Index, Index Islamicus, Google Scholar, BASE, CiteFactor, ESJI, Research Bible, Scientific Index, JournalTOC, DRJI, ISAM, J-GATE, DOAJ, E-MAREFA

IJISEF is an International Refereed Journal.

www.ijisef.org

CONTENT / İÇİNDEKİLER

How Shariah Compliance and Traditional Banks are Performing? A Case of Pakistan	6
<i>Muhammad Hussain Qureshi</i>	
<i>Rukhsana Kalim</i>	
Halal Food and Young Muslims' Purchase Intention in Indonesia: A Case Study in Papua Province	21
<i>Ira Eka Pratiwi</i>	
Attitudes of Current Managers towards Hadiths on Management and Managers	35
<i>Oğuzhan Aytar</i>	
<i>Kürşat Özdaşlı</i>	
Perspectives of Small and Medium Enterprises (SMEs) on Islamic Banking Practices: A Study on the Assessment of Investment Financing and Business Savings	50
<i>İsmail Yıldırım</i>	
<i>Recep Çakar</i>	
Zekât Nisabına Dair Çağdaş Yaklaşımlar	62
<i>Osman Güman</i>	
Kira Sertifikası Fiyat Değerlerinin Makine Öğrenmesi Metodu ile Tahmini	74
<i>Şule Yüksel Yiğiter</i>	
<i>Salim Sercan Sarı</i>	
<i>Turgut Karabulut</i>	
<i>Eyyup Ensar Başakın</i>	
Çeviri: Fıkhi Filtreleme Metodolojisi - Yeni Bir Fıkhi Yaklaşım	83
<i>Ramazan Yıldırım</i>	
<i>Bilal İlhan</i>	
Kitap Tanıtımı: Early Islamic Institutions: Administration and Taxation from the Caliphate to the Umayyads and Abbâsîds	102
<i>Öznur Özdemir</i>	

November 2018,
Vol:4, Issue:3

e-ISSN: 2149-8407

Kasım 2018,
Cilt:4, Sayı: 3

p-ISSN: 2149-8407

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

How Shariah Compliance and Traditional Banks are Performing? A Case of Pakistan

Muhammad Hussain QURESHI

Instructor, Department of Management Science, Virtual University of Pakistan Lahore, Pakistan hussain.queshi@vu.edu.pk

Rukhsana KALIM

Prof. Dr, Dean Institute of Islamic Banking, University of Management and Technology, Lahore, Pakistan

Doi: 10.32957/ijisef.416706

Article Info:

Received: 18 April 2018

Accepted: 16 September 2018

ABSTRACT

The study is conducted with the objective of comparing shariah compliance and traditional banks of Pakistan from performance perspective. The relative investigations are conducted by means of t-test, for the period 2010-2017. Ratios based on CAMELS approach are applied to identify the managerial and monetary performance of shariah compliance and traditional banks of Pakistan. It is observed that Shariah compliance banks are significantly better in managing capital adequacy, management adequacy/quality, earning ability, liquidity and sensitivity to risk as compared to their traditional counterparts. The findings reveal significant implications for policy makers in assessing the capabilities of Shariah compliance and traditional banks in Pakistan, and for ascertaining the direction of future banking system in Pakistan. Findings of the study also underpin awareness and trust in Shariah compliance banks of Pakistan. Furthermore, according to authors information, there is no comprehensive research in Pakistan that differentiate the performance of Shariah compliance and traditional banks by applying CAMELS approach on variables under study as well as on current data set.

Keywords:

*Shariah Compliance Banks,
Traditional Banks, Performance*

JEL classification:

G2, G3

Introduction

Evaluating the performance has always remained a topic of discussion among researchers and corporate readers. Performance in terms of banks is defined as a capability of establishing a sustainable profitability (Bank, 2010). Profitability is necessary for banks to gain a sound return on resources and to maintain sufficient funds for current activities. Banking transactions such as lending and borrowing actually accelerate the process of wealth consumption, exchange, production and distribution. Better performance acts as a means for encouraging shareholders to bring additional investment which leads to economic growth. On the contrary poor financial performance may lead to failure and crises of banking system (Ongore & Kusa, 2013). Therefore, performance of banks may necessary in the process of economic development of a country (Dincer, Gencer, Orhan, & Sahinbas, 2011).

In Pakistan, Shariah compliance banks have made a stable improvement, after the development of first Shariah compliance bank, the performance of Shariah compliance banking system have been progressing in an upward trend. According to Islamic banking bulletin, the assets and deposits of Shariah compliance banks in terms of market share in overall banking industry of Pakistan have reached 12.90 % and 14.80% respectively. Number of branches has also been improved, from 2589 branches till March 2018 to 2685 branches till June 2018¹.

Among various indicators of performance, financial ratios act as an important indicator of financial health of banking sector. A well-known framework for measuring banks performance is the CAMELS ratios. US federal regulators have developed this index in 1970s. It has six elements, namely Capital Adequacy, Asset Quality, Management adequacy, Earning ability, Liquidity and Sensitivity. These ratios serve as an in-house tool for measuring risk and allocating resources. These ratios are also used in determining the financial, managerial and operational strengths and weaknesses. Finally, these ratios also determine the overall banking conditions of a bank. Therefore, it is pertinent to identify whether Shariah compliance banking system is actually a doable business or Shariah compliance banks are merely following regulating bodies' instructions to promote Shariah compliance banking system in Pakistan.

Keeping in mind the intense competition, along with the pressing macro-economic condition it is vital to look into the performance of Shariah compliance banks to observe where the banks stand and how they are performing against their counterparts.

1. Objectives

The aim of this study is to ascertain, how Shariah compliance banks are performing relative to traditional banks in Pakistan. CAMELS approach based on ratios over the period 2010-2017 are applied to make a comparative examination of Pakistan's interest-free banking with its counterpart interest-based traditional banks.

1.1. Research Questions

In general, the study is conducted for answering the following research questions.

1. Are Shariah compliance banks relatively better than traditional banks in Capital adequacy?
2. Are Shariah compliance banks relatively better than traditional banks in Assets quality?
3. Are Shariah compliance banks relatively better than traditional banks in Management adequacy?
4. Are Shariah compliance banks relatively better than traditional banks in Earning ability?
5. Are Shariah compliance banks relatively better than traditional banks in Liquidity?
6. Are Shariah compliance banks relatively better than traditional banks in term of Sensitivity to risk?

This study is segregated into following sections. After the introduction of the study, the 2nd section covers the previous literature in the area. 3rd section presents the rational for hypothesis development. 4th section covers the methodology of the study. 5th section covers the results and analysis and 6th section covers conclusion and policy implications.

¹ <http://www.sbp.org.pk/ibd/bulletin/2018/Jun.pdf>

2. Literature Review

In early studies Ariff (1989) observed the performance of Shariah compliance banks in Malaysia, and observed that in early six years, Shariah compliance bank demonstrated a notable improvement. Samad (1999) and Samad and Hassan (1999) analyzed the ratios related to finance in late 90s. The study indicates that traditional banks are superior than Shariah compliance banks in-terms of managing risk associated with liquidity and competency of management. Azhar Rosly and Afandi Abu Bakar (2003) also found similar consequences for Shariah compliance banks operating in Malaysia. Accordingly Kamaruddin, Safab, and Mohd (2008) employed data envelopment technique (DET) for analyzing the performance of Shariah compliance banks of Malaysia. The analyses period was from year 1998 to 2004. They suggest that Shariah compliance banks are more cost effectual in making profits. In a study Hisham Yahya, Muhammad, and Razak Abdul Hadi (2012) analyzed the productivity level between Shariah compliance and traditional bank in Malaysia by applying DEA technique. The study period was 2006-2008. According to Hisham Yahya et al. (2012) Shariah compliance banks are able to maintain performance level equal to their traditional counterparts. Most recently Kamaruddin and Mohd (2013) found liquidity ratios and capital adequacy ratios of Shariah compliance banks are significantly better than traditional banks. Similarly Husna and Rahman (2012) found that Shariah compliance banks are above than traditional banks in dealing with capital adequacy and assets quality.

Comparing the banking performance in Bangladesh Sarker (1999) employed efficiency model for banks. He claimed that Shariah compliance banking products are different and there is a need to modify prudential regulation. It is observed that from year 1993-98 in terms of growth in deposit and investments private banks were showing low performance than public banks such as Shariah compliance bank of Bangladesh (Kabir Hassan, 1999). Most recently Ahsan (2016) conducted the study on Shariah compliance and traditional banks in Bangladesh. The study period was from year 2007-2014. He applied CAMEL analysis technique on three Shariah compliance banks operating in Bangladesh. He suggests that financial performance of all selected banks is superior in all CAMEL dimensions. Similarly Safiullah (2010) suggests that in terms of business development, liquidity, solvency and profitability Shariah compliance banks are far superior than traditional banks.

In another study comparing the performance of Shariah compliance and traditional banks in Bangladesh Islam and Ashrafuzzaman (2016) found that Shariah compliance banks plays a very good role in maintaining capital adequacy ratio and liquidity ratio. Another finding of their study is that assets quality of Shariah compliance banks is better than traditional banks.

In analyzing the performance of Shariah compliance and non-Shariah compliance banks of different countries for the year 1990-98, Iqbal (2001) found that Shariah compliance banks are more profitable, stable and capitalized than non-Shariah compliance banks. Bashir (2001) conducted a study for the period 1993-98 on eight Middle Eastern countries. He found that high leverage and large loans have significant impact on performance of Shariah compliance banks.

Saleh and Zeitun (2006) conducted a study to estimate the performance of Shariah compliance banks operating in Jordan, the analysis period was from 1998-2003. He suggests that in term of credit facilities and profitability there are more growth opportunities for Shariah compliance banks. Similarly in another study Alzghoul (2015), found that in managerial competency, liquidity and profitability Shariah compliance banks are better.

In term of participation banks in Turkey, Erol, F. Baklaci, Aydoğan, and Tunç (2014) conducted a study on Turkish banking sector and found that participation banks are superior than traditional commercial banks in profitability and asset quality ratios, however participation banks are more prone to sensitivity to risk. Later Karapinar and Dogan (2015a) found that participation banks are less sensitive to risk, however they are poor in managing liquidity and management adequacy. Most recently Akala (2018) found that non-participatory banks are superior than participatory banks in dealing with liquidity, capital adequacy and sensitivity to risk.

In the context of Saudi Arabia Saif-Alyousfi, Saha, and Md-Rus (2017) found that conventional banks have higher capital ratio, credit risk and liquidity ratio than Islamic banks, however higher capital ratio, credit risk and liquidity ratio are related with low shareholder's value in traditional banks, thus Islamic banks are performing better than traditional banks.

In the context of Pakistan Jaffar and Manarvi (2011) suggest that performance of Shariah compliance banks during the period 2005-2009 is better in terms of establishing adequate capital and better position of liquidity, in contrary traditional banks are above in establishing management and earning quality. Both groups of banks are almost same in term of asset quality. It is also observed that loan loss ratio of traditional banks is low due to improved loan recovery policy. However, according to Kouser and Saba (2012) Shariah compliance banks are performing better in managing expenses.

From literature it is evident that Shariah compliance banks are performing better than their traditional counterparts in most of the Shariah compliance countries. It is also evident studies related to comparison of performance under CAMELS standard are limited. Furthermore, selecting this particular area of study is supported by the fact that in Pakistan Shariah compliance banking activities are increasing significantly, the statement is supported by the growth of Shariah compliance banking assets. This study is differentiated from previous studies in term of sample, variables, study period and methodology.

3. Hypotheses

This section provides the basis and rational for hypothesis development. So, the study has following literature-based hypotheses.

3.1. Capital Adequacy

Level of financial leverage of any bank is called capital adequacy (Al Freatat, 2009). It is also described as the tendency of the bank to protect its depositors from sudden losses (Nimalathasan, 2008). The first hypothesis of the study is,

H-1 Shariah compliance banks have better capital adequacy than traditional banks.

3.2. Assets Quality

Ability of banks to recover its outstanding loan and advances at due time is called assets quality (Kabir & Dey, 2012). The second hypothesis of the study is,

H-2 Shariah compliance banks have better asset quality than traditional banks.

3.3. Managerial Quality

Managerial quality is a very important factor for determining the soundness of banks health and insurance (Roman & Şargu, 2013). Efficient management may result in increased profitability. Management should consist of professional competency and quality of service. Therefore management can be a factor in determining performance of banks (Muhmad & Hashim, 2015). Third hypothesis of the study is,

H-3 Shariah compliance banks are better than traditional banks in management adequacy.

3.4. Earning Ability

Assets and liabilities play a vibrant role in ascertaining the effectiveness and efficiency of earning quality of an institution. For attracting potential depositors, creditors and inventors a significant increase in earnings is necessary. Similarly, present and future prospects of an institution are dependent on the ability of earning and profits. Therefore ability of earning is an important determinant of financial performance of banks (Shar, ali Shah, & Jamali, 2010). Fourth hypothesis of the study is,

H-4 Shariah compliance banks have higher earning ability than traditional banks.

3.5. Liquidity

Liquidity position of banks is regarded as protecting solvency and ability to pay its current obligations. Banks need to keep enough liquidity for future loan requirements and unexpected drain of deposits. On the contrary excessive dependency on liquidity may affect profitability of banks. The prime cause of the failure of banks is the shortage of optimal level of liquidity (Liu & Pariyaprasert, 2014). The fifth hypothesis of the study is,

H-5 Shariah compliance banks have better liquidity management than traditional banks.

3.6. Sensitivity to Risk

According to Rostami (2015a) sensitivity ratios are those which are related to risk, these ratios are used to finalize banks' performance. In this study we have employed the sensitivity to risk ratio used by Rostami (2015a). The sixth hypothesis is,

H-6 Shariah compliance banks are less sensitive to risk than traditional banks.

Figure 1: Conceptual Frame Work

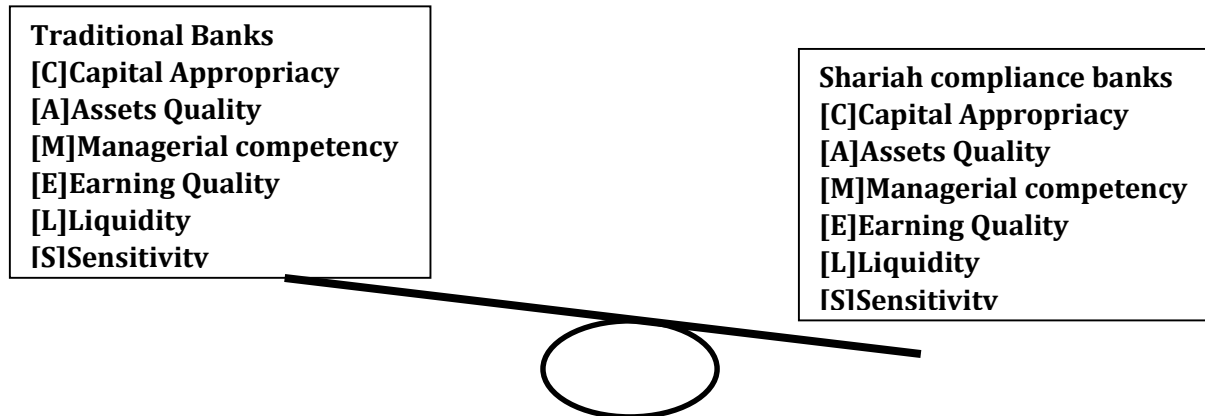


Figure 1 represents the conceptual framework, depicting the five-dimensional CAMELS structure of two groups of banks. On the basis of literature, it was ascertained that Shariah compliance banks performing better than traditional banks in all areas of performance.

4. Methodology and Data

CAMELS standard is applied to estimate the performance of Shariah compliance banks and traditional banks of Pakistan. CAMELS standard consists of six dimensions. Each dimension can be measured through different ratios. These ratios along with their measures are grouped in Table-1.

Table 1 :Variable and Their Calculations

	Symbol	Calculation	References
Capital Appropriacy (CA)	TCTA	Total capital to total assets ratio.	e.g (Erol et al., 2014)
	TLTC	Total loans to total capital ratio.	e.g (Kamaruddin & Mohd, 2013)
Asset Quality (AQ)	TLTA	Total loans to total assets ratio.	(De Jonghe & Öztekin, 2015)
Managerial competency (MC)	OETA	Operating expenses to total assets ratio.	e.g (Moussa, 2018; Olson & Zoubi, 2008)
	IETA	Interest expenses ² to total assets ratio.	(Ara & Haque, 2015; Bennett, Güntay, & Unal, 2015)
Earning Quality (EQ)	NITA	Net income to total assets ratio.	e.g (Azhar Rosly & Afandi Abu Bakar, 2003; Du & Palia, 2018)
	NIITA	Net interest income ³ to total assets ratio.	e.g (Demirgüç-Kunt & Huizinga, 1999)
Liquidity (LQ)	LATA	Total liquid assets to total assets ratio.	e.g (Erol et al., 2014; Li, Chen, Gao, & Xie, 2018)
	LATD	Total liquid assets to total deposits ratio.	e.g (Ara & Haque, 2015)
Sensitivity (S)	PGL	Provision to gross loan	e.g (Rostami, 2015b)

² In Shariah compliance banks it is the profit paid to total assets.

³ In Shariah compliance banks it is profit earned to total assets.

4.1. Data Collection

Banking sectors data is obtained from financials such as profit and loss accounts, balance sheets and notes to the accounts of Shariah compliance and Traditional banks for each year. Means of eight years for each of the above ratios from year 2010 to 2017 are calculated to estimate the financial performance of Shariah compliance banks and Traditional banks.

4.2. Sample Banks

Presently there are total four Shariah compliance banks and twenty-two traditional commercial banks are operating in Pakistan. In this study all four Shariah compliance banks and four traditional banks are chosen for comparison. Banks which are similar in size (e.g assets size, deposits size and branch networks) are selected in order to make analysis more realistic.

Table 2 : List of Shariah Compliance and Traditional Banks Chosen for Analysis (2010-2017)

Sr.	Shariah Compliance Banks	Traditional Banks
1	Meezan Banks Limited	Habib Metropolitan Bank
2	Bank Islami	Samba Bank
3	Al Baraka Bank Pakistan Ltd	JS Bank
4	Dubai Islamic Compliance Bank	Silk Bank

4.3. Methodology

Descriptive statistics are applied in this study for measuring, comparing and classifying CAMELS indicators of Shariah compliance banks and traditional banks of Pakistan. Independent sample *t-test* is then employed to confirm the difference in means of each ratio is significant. The NULL hypothesis of equal means of CAMELS ratios, of shariah bank and traditional banks, is confirmed with the help of independent sample t-test. This test indicates that means of each measure of performance is different significantly between two groups, and the difference is true and not due to chance.

But before performing the independent sample t-test, its assumptions are tested. Initially all outliers with the help of BOX plot are identified in each variable for each category of bank and subsequently deleted from the data set. Then normality of data is tested with the help of skewness and kurtosis test and finally equality of variance is tested through variance ratio test, all tests are performed with the help of Stata 13.

The coming section covers the empirical analysis of the performance of Shariah compliance banks as compared to traditional banks. The performance of two types of banks is compared on three scales that is the performance of Shariah compliance banks of Pakistan is superior, equal or lowers than traditional banks of Pakistan?

5. Results and Analyses

Results of descriptive statistics and independent sample t-test are presented in this section. The analysis covers the most recent period i-e from year 2010 to 2017. Table-4 and Table-5 depicts the descriptive statistics of all variables for Shariah compliance and tradition banks respectively, the results indicate that mean values are close to median and in-between the range of minimum and maximum, with skewness near to zero and kurtosis near to 3. The tables indicated the apparent sign of normality of data.

Table 3 : Other Performance Measures and Their Comparison at a Glance (2010-2017)

Sr.	Variables	Measure	Mean percentage		Performance Compared to Traditional Banks
			Shariah Banks	Non-Shariah Banks	
1	Return on assets	ROA	0.405098	0.434104	Lower
2	Return on equity	ROE	6.958039	5.195096	Higher
3	Earning before tax depreciation and amortization over total asset	EBITDA	1.307739	1.058102	Higher
4	Capital adequacy ratio	CAR	14.33248	18.89277	Lower
5	Net interest margin	NIM	3.807274	3.188494	Higher
6	Profit per branch	PPB	3384.896	7383.830	Lower
7	Profit per staff	PPS	216.1442	458.4146	Lower
8	Non-performing loan over total loan	NPL	7.578466	11.45968	Higher

Table- 3 presents the descriptive comparison of some important measure of performance between two groups of banks, the table indicates that in return on assets (ROA), capital adequacy (CAR), profit per branch (PPB) and profit per staff (PPS) traditional banks are better than sharia compliance banks, however, in terms of return on equity (ROE), earning before tax depreciation and amortization (EBITDA), net-interest margin (NIM) and non -performing loan (NPL) shariah compliance banks are performing better than traditional banks.

Table 4 : Descriptive Statistics Shariah Compliance Banks for the Period 2010-2017

-> type = 0

stats	tcta	tltc	tlta	oeta	ieta	nita	niita	lata	latd	pgl
mean	7.289999	656.4801	48.44672	7.009568	3.821161	.473355	3.168749	18.73461	22.53425	3.818437
p50	6.940197	667.7551	45.09581	7.189582	3.973655	.5444003	3.141709	18.86431	22.14461	3.06
max	12.94454	1135.444	67.89026	10.5923	6.89397	1.691118	4.868497	29.08221	34.95834	8.65
min	4.279489	383.1242	34.39858	4.074812	1.953794	-.8700762	.8889951	8.554456	10.18833	1.44
skewness	.7512302	.4329181	.6238999	.2506103	.422204	-.079188	-.0920961	.1306919	.0515616	.5387474
kurtosis	3.309591	2.993671	2.238966	2.516112	2.694175	3.286631	2.634866	2.873451	2.707377	1.948361
sd	2.024227	180.6929	9.14883	1.60458	1.245704	.5260955	.9390248	5.163411	6.214676	2.131671
N	31	30	32	32	32	31	32	30	31	32

Table 5 : Descriptive Statistics Traditional Banks for the Period 2010-2017

-> type = 1

stats	tcta	tltc	tlta	oeta	ieta	nita	niita	lata	latd	pgl
mean	8.498685	513.806	44.53334	8.122826	5.026737	.6795721	2.684219	9.116326	14.18745	8.1325
p50	8.104142	472.6697	43.90239	8.170279	4.596698	.7176489	2.67202	8.416503	12.91505	8.535
max	14.78179	1155.067	72.82947	12.49517	8.1555	1.562821	4.495044	15.0048	26.10703	17.69
min	4.166541	185.8222	25.77685	4.698946	3.082314	-.3919686	1.168361	5.532774	7.406382	1.47
skewness	.8916332	.8685154	.4593827	.4823372	.7275755	-.6063774	.3382232	.7357945	.9059887	.4039566
kurtosis	3.050722	2.782394	2.253906	2.43254	2.720837	3.342231	3.267652	2.798041	3.132268	2.752019
sd	2.703226	284.0319	12.38347	2.023982	1.267735	.4563316	.6868732	2.546256	5.113058	3.964391
N	27	32	32	32	32	28	32	29	30	32

Note: Total capital over assets-(TCTA)-Total loan over assets-(TLTA)-Operating expenses over assets-(OETA)-Interest-expenses/profit paid over assets-(IETA)-Net income over assets-(NITA)-Net interest-income/net profit earned over assets-(NIITA)-Liquid assets over total assets-(LATA)-Liquid assets over deposits-(LATD)-Provision for loans to total loan-PG

Table 6 : Normality Test (Shariah Compliance Banks)

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
tcta	31	0.0622	0.3704	4.39	0.1111
tltc	30	0.2682	0.6135	1.60	0.4502
tlta	32	0.1104	0.3494	3.72	0.1554
oeta	32	0.5045	0.7604	0.56	0.7565
ieta	32	0.2680	0.9791	1.31	0.5192
nita	31	0.8338	0.3847	0.84	0.6561
niita	32	0.8049	0.9372	0.07	0.9669
lata	30	0.7328	0.7384	0.23	0.8922
latd	31	0.8913	0.9516	0.02	0.9889
pgl	32	0.1632	0.0673	5.16	0.0759

Table 7 : Normality Test (Traditional Banks)

Variable	Obs	Pr(Skewness)	Pr(Kurtosis)	adj chi2(2)	Prob>chi2
tcta	27	0.0391	0.5475	4.66	0.0973
tltc	32	0.0323	0.8619	4.64	0.0981
tlta	32	0.2300	0.3696	2.44	0.2958
oeta	32	0.2087	0.6324	1.95	0.3768
ieta	32	0.0667	0.9427	3.68	0.1589
nita	28	0.1386	0.3472	3.40	0.1830
niita	32	0.3710	0.3984	1.63	0.4436
lata	29	0.0738	0.8183	3.58	0.1671
latd	30	0.0301	0.4922	5.07	0.0792
pgl	32	0.2883	0.9011	1.22	0.5440

Table-6 and Table-7 present the results of skewness and kurtosis test for normality of data for each variable. Table-6 depicts the results of each variable for Shariah compliance banks and Table-7 depicts the results of each variable for traditional banks. The NULL hypothesis is that the data for each variable is normally distributed. The probability value of chi square for each variable in each group is greater than 0.05. The results confirm that data for each variable is normally distributed.

Table 8 : Results of Variance Test Ratio (Shariah Compliance VS Traditional Banks of Pakistan) Study Period 2010-2017

Performance Measures	Variables	Mean		t -Test for equality of variance		Variance
		Shariah compliance banks	Traditional Banks	F-value	p-value	
Capital Appropriacy	TCTA	7.289999	8.498685	0.5607	0.1280	Equal
	TLTC	656.4801	513.806	0.4047	0.0164	Unequal
Asset Quality	TLTA	48.44672	44.53334	0.5458	0.0970	Equal
Management Capability	OETA	7.009568	8.122826	0.6285	0.2017	Equal
	IETA	3.82161	5.026737	0.9655	0.9229	Equal
Earnings	NITA	0.473355	0.6795721	1.3291	0.4580	Equal
	NIITA	3.168749	2.684219	1.8690	0.0866	Equal
Liquidity	LATA	18.73461	9.116326	4.1122	0.0003	Unequal
	LATD	22.53425	14.18745	1.4773	0.2964	Equal
Sensitivity	PGL	3.818437	8.1325	0.2891	0.0009	Unequal

Note: Total capital over assets-(TCTA)-Total loan over assets-(TLTA)-Operating expenses over assets-OETA)-Interest expenses/profit paid over assets-(IETA)-Net income over assets-(NITA)-Net interest income/net profit earned over assets-(NIITA)-Liquid assets over assets-(LATA)-Liquid assets over deposits-(LATD) -Provision for loans to total loan-PGL

In order to meet the third assumption of independent sample t-test, equality of variance test is applied. The NULL hypothesis is that variables have equal variances. If the probability value of F-statistics is greater than 0.05, the variables are considered as having equal variances. Variable with equal variance and unequal variance are identified through F-statistics and their corresponding p-values and are reported separately in Table-8. The results indicate that only three variables, (TLTC, LATA and PGL) have p-value <0.05 and have unequal variance. Rests of the variables have equal variance. Variables with unequal variance are treated separately and independent sample t-test is applied differently on these variables after controlling the effect of unequal variance. The results of independent sample t-test with equal and unequal variances are depicted separately in Table-9 & 10 respectively.

Table 9 : Results of t-test (Equal Variance) (Shariah Compliance VS Traditional Banks of Pakistan) Study Period 2010-2017

(1)							
	Mean (type=1)	Mean (type=0)	Diff.	Stdev	Obs.	t-stats	p-values
tcta	8.4987	7.2900	-1.2087*	0.6223	58	-1.9424	(0.0571)
tlta	44.5333	48.4467	3.9134	2.7217	64	1.4378	(0.1555)
oeta	8.1228	7.0096	-1.1133**	0.4566	64	-2.4382	(0.0176)
ieta	5.0267	3.8216	-1.2051***	0.3142	64	-3.8356	(0.0003)
nita	0.6796	0.4734	-0.2062	0.1289	59	-1.6002	(0.1151)
niita	2.6842	3.1687	0.4845**	0.2057	64	2.3559	(0.0217)
latd	14.1874	22.5343	8.3468***	1.4598	61	5.7178	(0.0000)

* p<0.10 ** p<0.05, *** p<0.01

Table 10 : Results of t-test (Un-Equal Variance corrected through Satterthwaite's degrees of freedom) (Shariah compliance VS Traditional banks of Pakistan) study period 2010-2017

(1)							
	Mean (type=1)	Mean (type=0)	Diff.	Stdev	Obs.	t-stats	p-value
tltc	513.8060	656.4801	142.6742**	60.0783	62	2.3748	(0.0212)
lata	9.1163	18.7346	9.6183***	1.0546	59	9.1200	(0.0000)
pgl	8.1325	3.8184	-4.3141***	0.7957	64	-5.4217	(0.0000)

* p<0.10 ** p<0.05, *** p<0.0

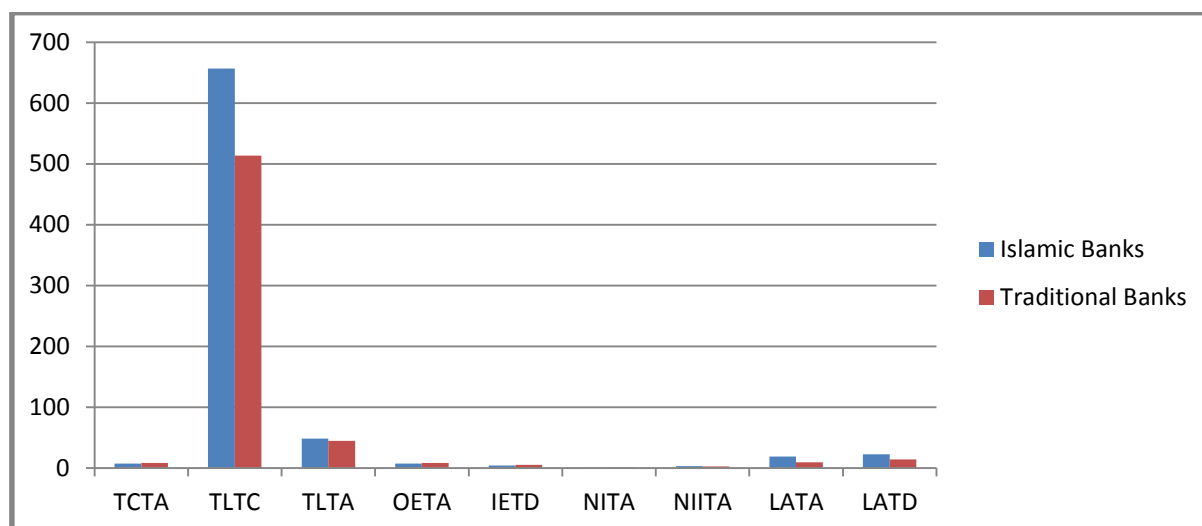
Table-9 & 10 depicts the t-test for the means financial and managerial indicators. To check whether the difference in means are significant, the level of significance is 0.05. If value of significance is < than 0.05 than NULL hypothesis that is "There is no difference between group mean" is rejected (Azhar Rosly & Afandi Abu Bakar, 2003).

5.1. Capital Adequacy

There are two measures of capital adequacy. First is total capital to total assets (TCTA). In first ratio significant different is observed between two types of banks. The p-value of t-statistics is less than 0.05. ($P\text{-value} = 0.0571 > 0.05$) but less than 0.10. The results indicate that 7.29 per cent of the assets of Shariah compliance banks are financed by capital, while traditional banks are financing 8.49 per cent of their assets with capital.

Second measure of capital adequacy is loans to total capital (TLTC). This ratio is also significantly different between two types of banks, because t-value is significant at 5 percent level ($p\text{-value} = 0.0212$). According to (Fatima, 2014) reasonable amount of capital appropriacy helps in absorbing unexpected losses and also helps in reducing the cost of funds which ultimately leads to better profitability of banks. The results show that Shariah compliance banks are above than traditional banks in managing capital adequacy ratio.

Figure 2 : Graphical View of CAMEL Ratio Comparison (Shariah Compliance vs Traditional Banks) 2010-2017



5.2. Asset Quality

Assets quality is estimated by one measure i-e total loan divided by total assets (TLTA). Table 9 shows that mean of (TLTA) ratio between two group is not significantly different. The p -value is $0.1555 > 0.05$.

5.3. Management adequacy/Quality

First ratio to measure management quality is operating expenses to total assets (OETA), results presented in table-9 indicate that mean value of this ratio is significantly (p -value $0.0176 < .05$) different between two group of banks. The result indicates in terms of managing operating expenses Shariah compliance banks are showing better performance. The second measure of managerial competency is calculated as interest expenses/profit paid to assets (IETA). Result of table-9 shows that mean of IETA ratio is different significantly between two groups of banks. The p -value is $0.0003 < 0.01$. Shariah compliance banks are more efficiently controlling their interest expenses in relation to assets.

5.4. Earnings

Earning ability is determined by using to estimators. First is net income to assets. Second estimator of earning ability is ratio of net interest income/profit earned to assets (NIITA). Table-9 shows that mean value of (NITA) ratio is insignificant between two banking groups, because p -value $0.1151 > 0.05$. However, there is a significant difference in NIITA ratio p -value $0.0217 < 0.05$. The result indicates that Shariah compliance banks are better in NIITA ratio.

5.5. Liquidity

Liquidity confirms the ability of the banks to meets their short-term obligation and to safe guard from insolvency. The first ratio is measured by dividing liquid assets on total assets (TLTA). The next ratio is estimated by dividing total liquid assets on total deposits (TLTD).

According to (Kamaruddin & Mohd, 2013)

“Modern Intermediate financial theory states that, banks exist because the of role they played in generating liquidity and transferring risk in real economy. Theory on analysis of banks role in generating liquidity and in future driving economic growth is a long chain of theories which was first introduced by economist Smith (1776). The revived form of this theory states that creation of liquidity is the main function of financial institutions. On the basis of the modern form of this theory some researchers such as (Bryant, 1980) and (Diamond & Dybvig, 1983) suggest that process of creating liquidity by banks are relied on the balance sheet of funding relatively illiquid assets by relatively liquid liabilities. In this scenario, banks acting as financial intermediaries receive funds from depositors and then provide these funds to firms for getting profits and for offsetting the liquidity of assets and liabilities. For meeting sudden demand of

liquidity from depositors banks usually maintain a special pool for this internal liquidity (Diamond & Dybvig, 1983).

According to Table-10, significant difference is observed between mean value of liquidity ratio of Shariah compliance and traditional banks, p -value is less than 0.01 for LATA measure of liquidity. (Samad & Hassan, 1999) and (Kamaruddin & Mohd, 2013) also found that liquidity ratios of Shariah compliance and Traditional banks are significantly different. The mean value of liquid assets to total assets ratio for Shariah compliance banks is 18.73 percent, on the other hand for traditional banks this ratio is 9.11 percent. The result can be interpreted as for every Rs. of total assets of Shariah compliance banks there is 18.73 per cent of liquid assets, which is higher than traditional banks.

The second measure of liquidity is liquid assets to deposits (LATD). This ratio specifies the capability of the banks to cover unexpected deposit drain. Deposit drain takes place when withdrawal activities are in a larger frequency. Table-9 shows that Shariah compliance banks are more able to cover unexpected deposit drain. The mean of this ratio for Shariah compliance banks is 22.53 percent, while traditional banks have only 14.18 percent. The result suggests that against each rupee of deposits, Shariah compliance banks have Rs. 0.22 to cover the sudden withdrawals of customers, whereas traditional banks have only Rs. 0.14. This is also necessary because Shariah compliance banks needs to provide guarantee and trust to the depositors against their deposit. (Kamaruddin & Mohd, 2013).

5.6. Sensitivity

Sensitivity to risk is measures by provision to loan (PGL) ratio. The ratio is significantly different between two groups of banks. The p -value of t -statistics is less than 0.01. (P -value= 0.0000>0.01). The results indicate that Shariah compliance banks are maintaining 3.818 percent provision against their total loan portfolio, while traditional banks are maintaining 8.132 percent provision against total loans. Result indicates that shariah compliance banks are less sensitive to risk as compared to their traditional counter parts.

On the basis of above findings, a summary is given below that presents the conclusion on performance comparison between Shariah compliance banks and traditional banks (Table-11).

Table 11 : Summary of Results of Comparison between Shariah compliance and Traditional Banks (2010-2017)

Sr.	Performance Indicators	Measures	Difference	Performance Compared to Traditional Banks
1	Capital Adequacy	TCTA	Significant ¹	High
		TLTC	Significant	Low
2	Assets Quality	TLTA	Insignificant	-
3	Management Quality	OETA	Significant	High
		IETD	Significant	High
4	Earning	NIITA	Significant	High
		NITA	Insignificant	-
5	Liquidity	LATA	Significant	High
		LATD	Significant	High
6	Sensitivity	PGL	Significant	High

¹ The difference is marginally significant though the threshold for significance is <0.05, but the difference between TCTA of both group is significant at 0.10 because the p -value is 0.0571. Therefore, this ratio can be considered as at par of significance level.

6. Conclusion and Policy Implications

The study was initiated with the aim to equate the performance of Shariah compliance banks and traditional banks in Pakistan. Relative performance was compared by applying *t*-test. Four Shariah compliance banks and four traditional banks equal in size (*Total assets, deposits and number of branches*) were taken for making comparison more realistic. The study period was the most recent period i-e 2010 to 2017. The CAMELS approach was applied with its six measures namely, Capital Adequacy, Asset Quality, Management Adequacy, Earnings Ability, Liquidity and Sensitivity to Risk to access the managerial and financial performance of Shariah compliance and Traditional banks of Pakistan.

The study finds that performance of Shariah compliance banks is better but also varies and it depends on the variables. The study also found that performance of two group is significantly different. Shariah compliance banks are better in managing capital adequacy, gaining more net interest income, controlling operating and interest expenses, securing better liquidity position as compared to Traditional banks. Furthermore, shariah compliance banks are less sensitive to risk than traditional banks. The results suggest that future of Shariah compliance banking may be bright as compared to its counterpart traditional banking system. Furthermore, despite Shariah compliant restrictions imposed on Shariah compliance banks, it is still a profitable venture.

Recommendations

1. Shariah Banks have surplus of liquidity and this surplus of liquidity may impact negatively on banks' performance, as Shariah Banks have surplus of liquidity and in order to gain benefit of this surplus, Shariah Banks can invest this surplus in CAPITAL MARKET. In Pakistan Meezan KMI-30 Index is a Shariah compliance index and Shariah Banks can invest the surplus in this market without any fear, because businesses of this index are purely Shariah compliance and it is free from prohibited trades.
2. Similarly, other indexes such as DOW JONES and other Shariah indexes are good options to invest internationally by Shariah Banks.
3. The profits gain from such businesses are pure profit free from gambling and prohibited trades, furthermore these indexes are traded in market, so it is very easy for Shariah Banks to convert these investments in to cash whenever Shariah Banks face the problem of shortage of liquidity.

Overall results are in confirmatory with the findings of (Alzghoul, 2015; Islam & Ashrafuzzaman, 2016; Kamaruddin & Mohd, 2013; Karapinar & Dogan, 2015b; Rozzani & Rahman, 2013) and (Jaffar & Manarvi, 2011; Kouser & Saba, 2012). They also found that Shariah compliance banks are better in managerial quality, liquidity, profitability and capital adequacy.

Study can guide the managers, in particular to choose better, assets quality and earning quality for their banks. It will enhance the confidence of foreign and local investors to invest in Shariah compliance banks in Pakistan. There is an indirect contribution of the study in Pakistan from the perspective of development and economic activities. From the academic perspective, the study can provide evidence on the level of CAMELS ratios to enhance the performance of banks. The results of this study can only be generalized on the same size of banks included in the study. A further research can be done on a larger sample consists of various banks across different countries.

References

- Ahsan, M. K. (2016). Measuring Financial Performance Based on CAMEL: A Study on Selected Islamic Banks in Bangladesh. *Asian Business Review*, 6(1), 47-56
- Akala, I. (2018). Comparing Financial Performances of Conventional and Participation Banks: Case of Turkey (2005–2015). *International Journal of Inspiration & Resilience Economy*, 2(1), 11-17.
- Al Freatat, K. I. A. (2009). *Evaluating Performance of Commercial Banks: An Empirical Study in Jordan*. Universiti Utara Malaysia.
- Alzghoul, M. O. (2015). *Performance Analysis of Conventional Banks Vs. Islamic Banks in Jordan*. Eastern Mediterranean University (EMU)-Doğu Akdeniz Üniversitesi (DAÜ).
- Ara, U. H. A., & Haque, E. (2015). Asset Liability Mismatch-An Empirical study on nationalized commercial banks in Bangladesh. *Asian Business Review*, 4(2), 11-19.
- Ariff, M. (1989). Islamic banking in Malaysia: framework, performance, and lessons. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 2(2).
- Azhar Rosly, S., & Afandi Abu Bakar, M. (2003). Performance of Islamic and mainstream banks in Malaysia. *International Journal of Social Economics*, 30(12), 1249-1265.
- Bank, E. C. (2010). Beyond ROE—How to measure bank performance.
- Bashir, A.-H. M. (2001). Assessing the performance of Islamic banks: Some evidence from the Middle East.
- Bennett, R. L., Güntay, L., & Unal, H. (2015). Inside debt, bank default risk, and performance during the crisis. *Journal of Financial Intermediation*, 24(4), 487-513.
- Bryant, J. (1980). A model of reserves, bank runs, and deposit insurance. *Journal of banking & finance*, 4(4), 335-344.
- De Jonghe, O., & Öztekin, Ö. (2015). Bank capital management: International evidence. *Journal of Financial Intermediation*, 24(2), 154-177.
- Demirgüç-Kunt, A., & Huizinga, H. (1999). Determinants of commercial bank interest margins and profitability: some international evidence. *The World Bank Economic Review*, 13(2), 379-408.
- Diamond, D. W., & Dybvig, P. H. (1983). Bank runs, deposit insurance, and liquidity. *The journal of political economy*, 401-419.
- Dincer, H., Gencer, G., Orhan, N., & Sahinbas, K. (2011). A performance evaluation of the Turkish banking sector after the global crisis via CAMELS ratios. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 1530-1545.
- Du, B., & Palia, D. (2018). Short-term debt and bank risk. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1-21.
- Erol, C., F. Baklaci, H., Aydoğan, B., & Tunç, G. (2014). Performance comparison of Islamic (participation) banks and commercial banks in Turkish banking sector. *EuroMed Journal of Business*, 9(2), 114-128.
- Fatima, N. (2014). Capital Adequacy: A Financial Soundness Indicator for Banks. *Global Journal of Finance and Management*, 6(8), 771-776.
- Hisham Yahya, M., Muhammad, J., & Razak Abdul Hadi, A. (2012). A comparative study on the level of efficiency between Islamic and conventional banking systems in Malaysia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 5(1), 48-62.
- Husna, H. N., & Rahman, R. A. (2012). Financial distress-Detection model for Islamic banks. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 3(3), 158.
- Iqbal, M. (2001). Islamic and conventional banking in the nineties: a comparative study. *Islamic Economic Studies*, 8(2), 1-27.

- Islam, M. T. U., & Ashrafuzzaman, M. (2016). A Comparative Study of Islamic and Conventional Banking in Bangladesh: Camel Analysis. *Journal of Business and Technology (Dhaka)*, 10(1), 73-91.
- Jaffar, M., & Manarvi, I. (2011). Performance comparison of Islamic and Conventional banks in Pakistan. *Global Journal of Management and Business Research*, 11(1).
- Kabir Hassan, M. (1999). Islamic banking in theory and practice: The experience of Bangladesh. *Managerial Finance*, 25(5), 60-113.
- Kabir, M. A., & Dey, S. (2012). Performance Analysis through CAMEL Rating: A Comparative Study of Selected Private Commercial Banks in Bangladesh. *Journal of Politics & Governance*, 1(2/3), 16-25.
- Kamaruddin, B. H., & Mohd, R. (2013). Camel Analysis of Islamic Banking And Conventional Banking In Malaysia. *Business and Management Quarterly Review*, 4, 81-89.
- Kamaruddin, B. H., Safab, M. S., & Mohd, R. (2008). Assessing production efficiency of Islamic banks and conventional bank Islamic windows in Malaysia. *International Journal of Business and Management Science*, 1(1), 31.
- Karapinar, A., & Dogan, I. C. (2015a). An Analysis on the Performance of the Participation Banks in Turkey. *Accounting and Finance Research*, 4(2), 24.
- Karapinar, A., & Dogan, I. C. (2015b). An Analysis on the Performance of the Participation Banks in Turkey. *Accounting and Finance Research*, 4(2), p24.
- Kouser, R., & Saba, I. (2012). Gauging the financial performance of banking sector using camel model: Comparison of conventional, mixed and pure islamic banks in Pakistan. *International Research Journal of Finance and Economics*, 82, 67-88.
- Li, L., Chen, J., Gao, H., & Xie, L. (2018). The certification effect of government R&D subsidies on innovative entrepreneurial firms' access to bank finance: evidence from China. *Small Business Economics*, 1-19.
- Liu, J., & Pariyaprasert, W. (2014). Determinants of Bank Performance: The Application of the CAMEL Model to Banks Listed in China's Stock Exchanges from 2008 to 2011. *AU-GSB e-JOURNAL*, 7(2).
- Moussa, M. A. B. (2018). Determinants of bank capital: Case of Tunisia. *Journal of Applied Finance & Banking*, 8(2), 1-15.
- Muhmad, S. N., & Hashim, H. A. (2015). Using the camel framework in assessing bank performance in Malaysia. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 23(1).
- Nimalathasan, B. (2008). A comparative study of financial performance of banking sector in Bangladesh—an application of CAMELS rating system. *Economic and Administrative Series*, 2, 141-152.
- Olson, D., & Zoubi, T. A. (2008). Using accounting ratios to distinguish between Islamic and conventional banks in the GCC region. *The International Journal of Accounting*, 43(1), 45-65.
- Ongore, V. O., & Kusa, G. B. (2013). Determinants of financial performance of commercial banks in Kenya. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(1), 237-252.
- Roman, A., & Şargu, A. C. (2013). Analysing the financial soundness of the commercial banks in Romania: an approach based on the camels framework. *Procedia economics and finance*, 6, 703-712. doi: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(13\)00192-5](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(13)00192-5)
- Rostami, M. (2015a). CAMELS'Analysis in Banking Industry. *Global Journal of Engineering Science and Research Management*, 2(11), 10-26.
- Rostami, M. (2015b). Determination of Camels model on bank's performance. *International Journal of Multidisciplinary Research and Development*, 2(10), 652-664.

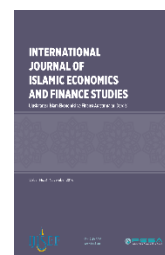
-
- Rozzani, N., & Rahman, R. A. (2013). Determinants of Bank Performance: Conventional versus Islamic. *Journal Pengurusan*, 39, 129-139.
- Safiullah, M. (2010). Superiority of conventional banks & Islamic banks of Bangladesh: A comparative study. *International Journal of Economics and Finance*, 2(3), 199.
- Saif-Alyousfi, A. Y., Saha, A., & Md-Rus, R. (2017). Shareholders' value of Saudi commercial banks: a comparative evaluation between Islamic and conventional banks using CAMEL parameters. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 97-105.
- Saleh, A. S., & Zeitun, R. (2006). Islamic banking performance in the Middle East: a case study of Jordan. *Faculty of Commerce-Economics Working Papers*, 157.
- Samad, A. (1999). Comparative efficiency of the Islamic bank vis-à-vis conventional banks in Malaysia. *IIUM Journal of Economics and Management*, 7(1), 1-27.
- Samad, A., & Hassan, M. K. (1999). The performance of Malaysian Islamic bank during 1984-1997: An exploratory study. *International Journal of Islamic Financial Services*, 1(3), 1-14.
- Sarker, M. A. A. (1999). Islamic banking in Bangladesh: performance, problems, and prospects. *International Journal of Islamic Financial Services*, 1(3), 15-36.
- Shar, A. H., ali Shah, M., & Jamali, H. (2010). Performance evaluation of banking sector in Pakistan: An application of Bankometer. *International Journal of Business and Management*, 5(8), p113.

November 2018,
Vol:4, Issue:3

e-ISSN: 2149-8407

Kasım 2018,
Cilt:4, Sayı: 3

p-ISSN: 2149-8407

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

Halal Food and Young Muslims' Purchase Intention in Indonesia: A Case Study in Papua Province

Ira Eka PRATIWI

State Islamic College of Al-Fatah Jayapura Indonesia, irax23@yahoo.com

Doi: 10.32957/ijisef.393128

Article Info:

Received: 10 February 2018

Accepted: 7 November 2018

ABSTRACT

The main purpose of this research is to examine the factors influencing young Muslims' intention to purchase halal food in a non-Muslim majority province in Indonesia, Papua province. The data were collected from 97 young Muslims using a structured questionnaire. The research investigates on five factors that affect the intention to purchase halal food using Theory of Planned Behavior (TPB) including attitude, subjective norm, perceived behavioral control and additional variables i.e brand awareness and knowledge. The internal consistency reliability test indicated that all scale items were proven reliable and valid. The multiple regression was used to analyze the relationship between independent variables and dependent variable. The result showed that attitude and perceived behavioral control significantly influenced the intention to purchase halal food among young Muslims in Papua. Meanwhile, brand awareness, subjective norm and halal knowledge did not show a significant influence towards young Muslims' purchase intention.

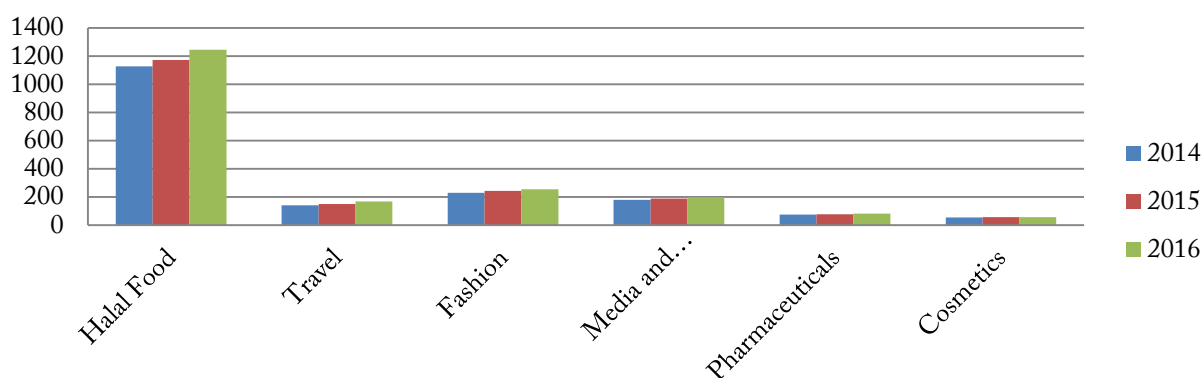
Keywords:

Halal, Food products, Purchase intention, Theory of Planned Behavior, Indonesia, Papua

Introduction

Nowadays, halal has already become an important qualification in production. It is due to halal has now become a universal concept. Baharuddin, *et.al* (2015) expressed that halal and non-halal covers all spectrums of Muslim life, not limited to foods and drinks only, but also for safety, animal welfare, social justice and sustainable environment. Varinli, *et.al* (2016) stated that the concept of halal includes many areas like cosmetics, medicine, supplement materials, detergent, and tourism. Due to its board spectrum, halal industry has become a prospective sector for marketing target. According to Elasrag (2016), the global halal market has emerged as a new growth sector in the global economy and is creating a strong presence in developed countries. The Global Islamic Finance Report (2013) stated that the growth rate of the global halal industry is 20% annually which is valued at about USD 560 billion a year. Meanwhile, The Global Islamic Economy Report estimated that global Muslim has spent USD 2 trillion in 2016 across halal lifestyle sectors, while the Islamic finance sector has USD 2.2 trillion in total assets. Halal food and beverage lead Muslim spend followed by clothing and apparel, media and entertainment, travel, pharmaceuticals and cosmetics (State of the Global Islamic Economy Report 2017/2018, 2017). Figure 1 illustrates the development of global Muslim spend on several halal industry sectors from 2014 until 2016.

Figure 1: Halal Industry Sectors Expenditure USD Billion



Source: State of the Global Islamic Economy Report (2015; 2016; 2017)

According to the Global Halal Food Market, halal food is one of halal product sector that has grown strongly over the past decade and is now worth an estimated USD 667 million (GIFR, 2013). It is expected to reach USD739.59 billion by 2025 (Grand View Research, 2018). Varinli, *et.al* (2016) stated that the increase of Muslim population has become the main factor influencing the growth of halal food market. Furthermore, food economist also described that the ethical and safety reason for consuming halal food products by non-Muslim consumers is also influencing the growth of halal food product as well as the awareness of Muslim on the need for consuming halal food (GIFR, 2013).

It is true that the Islamic Law obligated Muslim to consume halal food. However, this religious motive is not the only one that affecting Muslim to consume halal food. There are several factors that have been identified by some previous studies, such as marketing, personal and societal perception, a brand of the food product, and halal certification (Awan, *et al.*, 2014). Meanwhile, many studies have been conducted to determine factors influencing halal food intention by using the Theory of Planned Behavior. Espejel, *et al.* (2008) explained that understanding the consumers' purchase intention will lead to consumers' satisfaction because marketer will actually know the consumers' needs and wants. So, this paper is aimed to determine the factors influencing young Muslims' halal food purchase intention in Papua Province, a non-Muslim majority region in Indonesia. It is the easternmost province of Indonesia with Jayapura as the capital city. Papua has approximately 2,8 million population which mostly consist of Christian and around 22% Muslims. Most of study such as conducted by Ali, *et al.* (2018), Azizan and Suki (2017), Hussain, *et al.* (2016), Khalek, *et al.* (2015), and Awan, *et al.* (2015), investigated the halal food purchase intentions among Muslim in Muslim majority countries or regions as well as halal food purchase intention among non-Muslim consumers [Zhang, *et al.* (2018), Soon and Wallace (2017), Sang-hyeop, *et al.* (2016), Shin and Hancer (2016), Latiff (2013)], but few studies investigated halal food purchase intention among consumers in non-Muslim majority countries or region. This study will

contribute as a reference about halal industry for determining the consumers' purchase intention of halal food, as well as the source of information for the government, food manufacturers or food companies, and other interested parties to market the halal food products and promote the development of halal industry. Therefore this study is conducted with these following research questions: 1) Does the attitude have a significant influence on young Muslims' halal food purchase intention? 2) Does brand awareness have a significant influence on young Muslims' halal food purchase intention? 3) Does the subjective norm have a significant influence on young Muslims' halal food purchase intention? 4) Does perceived behavioral control have a significant influence on young Muslims' halal food purchase intention? 5) Does halal knowledge have a significant influence on young Muslims' halal food purchase intention?

1. Literature Review

1.1. Concept of Halal Food

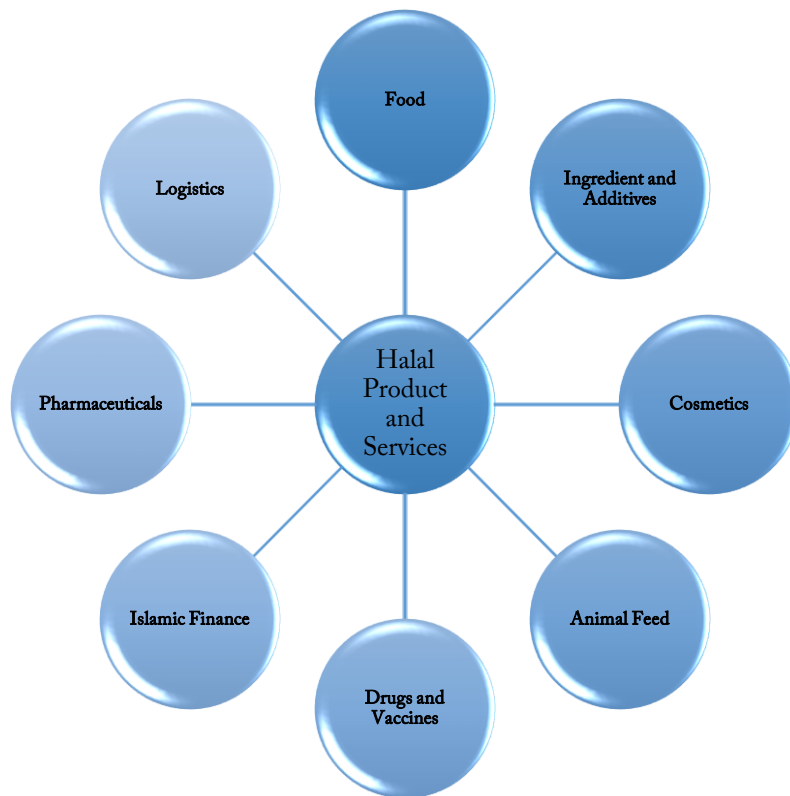
Halal is a term derived from the Qur'an which means permitted. Meanwhile, the opposite of halal is haram, which means forbidden. Ali (2016) wrote that according to some opinions, halal means as something that is permissible regarding Islamic law. However, he concluded that halal is something permitted by Islamic law to (i) be done (ii) be used, or (iii) be cultivated, because it has broken down a rope or bond that prevents it or an element which endangers it with attention how to get it, not with *muamalah* results that are prohibited.

Halal and haram actually apply in every aspect of Muslims' life. For Muslims, halal does not only refer to food but also to permissible behavior, speech, dress, conduct, manner and dietary. However, for the non-speakers of Arabic, the word Halal usually refers to food that is permissible according to Islamic law (Al-Jallad, 2008). According to Hassan and Mujar (2014), halal also includes economic transactions, attires, politics and the social affairs of its people. However, halal food sector is one of the major industries which had fast growth. One of the main factors is that the awareness of Muslims about the sanctity of Islam while the non-Muslims is becoming more sensitive toward the hygienic foods for consumption.

A food can be categorized as halal when the preparation, processing, storage, packaging, handling and transportation meet the Islamic law (Yusoff and Adzharuddin, 2017). Generally, there are several guidelines regarding halal food set by Islamic law: 1) All raw materials and ingredients used must be halal, 2) All the allowed animal should be slaughtered based on Islamic rites. Specifically, the ritual must be acted by a mentally sound Muslim and when cutting off the blood and respiratory channel of the animal, he should use a sharp knife, 3) it is prohibited to blend the halal ingredients or be subjected to haram materials such as swine and dog while in storage, transport, cooking, and serving (Nawai, *et al.*, 2007).

As mention earlier that halal is not limited to food but also all aspects of a Muslim's life. And, by the rapid growth of Muslims population in the worldwide, the awareness of Muslims consumers about halal cause the demand of halal products either for food or non-food products has been on the rise (Abd Aziz, *et al.*, 2015). The global halal industry has now diversified into several sectors besides food and beverage include pharmaceuticals, cosmetics, supply chain and logistics, health products, toiletries, medical, banking and finance, as well as trading (Ramli, *et al.*, 2018) and lifestyle including halal travel and fashion (Elasrag, 2016). The Halal Industry Development Cooperation (HDC) has described several sectors in the halal economy (see Figure 2).

Figure 2 : Halal Industry Sectors

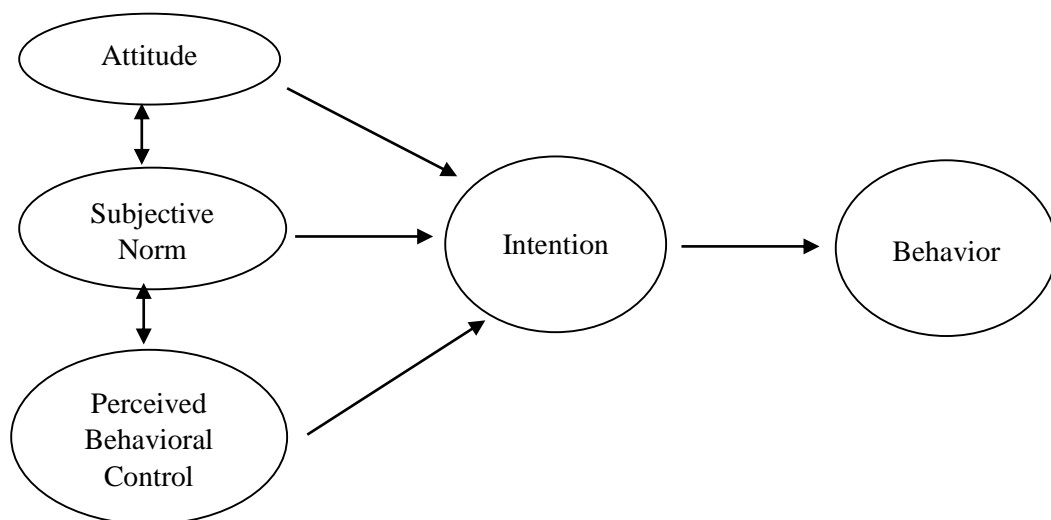


Source: Halal Industry Development Cooperation (2014)

1.2. Theory of Planned Behavior

Theory of Planned Behavior (TPB) as described in figure 3 is a theory proposed by Ajzen and Fishbein (1980) and is the development of Theory of Reasoned Action (TRA) that began to be developed in 1967. In TPB, the main factor determining a person's behavior is the intention or the interest to perform a behavior. The presence of an intention or interest indicates how strongly a person wants to try, or how much effort is planned to be executed and ultimately will result in an action or behavior. In general, the stronger of a person's intention toward a behavior, the greater the chance to perform the behavior (Ajzen, 1991).

Figure 3: Ajzen and Fisbein's Theory of Planned Behavior

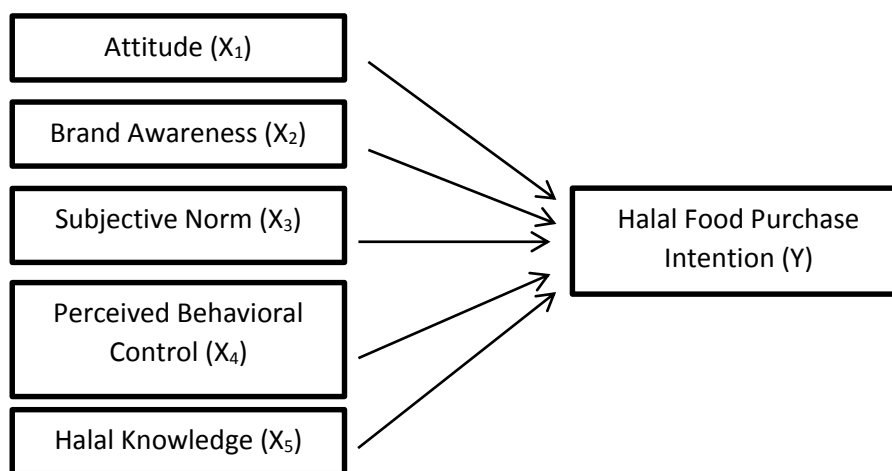


Before being developed into TPB, the Theory of Reasoned Action explained that there are two factors affecting one's intention, namely attitude and subjective norm. Ajzen (2005) defines attitude as an individual judgment of the impression gained in performing a behavior. Attitudes are influenced by belief in certain consequences and judgments on beliefs. Meanwhile, subjective norm refers to the perception of the individual towards another individual who is considered important for him or herself to behave. Thus, subjective norm is influenced by the presence of people or figures who become the role model and the motivation to follow the role model. Nevertheless, Ajzen insisted that this theory can be applied if the behavior is in the control of will, opportunity and the availability of capital such as money, time, skills and education. Therefore, perceived behavioral control is added to the TPB to complete the TRA (Ajzen, 1991). Thus, based on the theory of planned behavior, there are three factors that determine the intention of a person to behave, namely attitude, subjective norm and behavior control perception, while behavior is influenced by the intention and perceived behavioral control.

Several studies have been conducted to determine consumers' purchase intention on halal food by using TPB. Alam and Sayuti (2011), and Abu-Hussin et.al (2016) applied TPB to understand the consumers behavior in halal food purchasing. Afendi, Azizan, and Darami (2014) as well as Awan, Siddiquei, and Haider (2015) used TPB to investigate the factors that influence purchase intention of halal products. Furthermore, Khalek and Ismail (2015) also conducted their investigation to examine the determinants of urban generation Y intentions in consuming halal food in Malaysia using TPB as theoretical framework.

Meanwhile, another studies also found that factors such as halal knowledge of consumer and awareness of brand have an impact towards halal food purchase intension. Maichum, Parichatnon, and Peng (2017), Lee (2016) and Baharuddin et.al (2015) conducted their research to prove these factors. Therefore, the research framework used in this study is shown in figure 4.

Figure 4. Theoretical Framework



Based on the proposed theoretical framework above, this study has five hypotheses as follow:

1. H₁: Attitude significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention.
2. H₂: Subjective norm significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention.
3. H₃: Perceived behavioral control significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention.
4. H₄: Brand awareness significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention.
5. H₅: Halal knowledge significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention.

2. Methodology

This research is a quantitative research. The population used in this study is young Muslims citizen in Jayapura aged between 17 – 25 years old. Meanwhile, the samples used in this study were 97 respondents selected by using non-probability sampling method. According to Tabachink and Fidell, the sample size required in a study is between 10-25 times the number of independent variables. Meanwhile, according to Roscoe, a decent sample size in a study was 30 - 500 samples (Ferdinand, 2005). In this study, the data used is a primary data obtained by using questionnaires. Meanwhile, *likert* scale is used to measure the answer of each statement in the questionnaires. Furthermore, this instrument tested by validity and reliability test.

2.1. Data Analysis

The collected data was analyzed by multiple linear regression analysis. The classical assumption test should be done to detect the problems of multicollinearity and autocorrelation before conducted the regression. Furthermore, after meeting the criteria of classical assumptions, the regression results are analyzed by t-test, F-test and the coefficient of determination (Nachrowi and Usman, 2008).

The regression model of this study is as follows:

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + b_4x_4 + b_5x_5 + e$$

Where,

Y	=	Dependent variable (Young Muslims' halal food purchase intention)
x ₁	=	Independent variable (Attitude)
x ₂	=	Independent variable (Brand Awareness)
x ₃	=	Independent variable (Subjective norm)
x ₄	=	Independent variable (Perceived control behavior)
x ₅	=	Independent variable (Halal knowledge)
a	=	Constanta of regression
b ₁ , b ₂ , b ₃ , b ₄ , b ₅	=	Coefficient of regression
e	=	Residual variable

3. Results and Discussion

3.1. Demography Characteristic

This research was conducted in Jayapura, the capital city of Papua Province. It is the easternmost province of Indonesia and has a minority Muslim population. As much as 100 questionnaires were distributed to young Muslim aged between 17-25 years where 30 questionnaires were initially distributed to qualified respondents as a trial to find out if there were any questions that were unclear or confusing. Meanwhile, 70 questionnaires distributed after the trial, 67 questionnaires returned with demographic characteristics as presented by Table 1.

Table 1: Demography Characteristic of Respondent

Gender	Frequency	Percentage
Male	25	25.77%
Female	72	74.23%
Age	Frequency	Percentage
17 – 19 years	33	34.02%

20 – 22 years	58	59.79%
23 – 25 years	6	6.19%
Level of Education	Frequency	Percentage
Primary Level	0	0
Secondary Level	0	0
Undergraduate	97	100%
Marital Status	Frequency	Percentage
Not Married	95	97.93%
Married	2	2.07%

3.2. Reliability and Validity

In this study, the instruments used must meet validity and reliability criteria. According to Sugiyono (2016), a valid instrument means the measuring instrument used can be used to measure what should be measured. Meanwhile, a reliable instrument is an instrument that when used multiple times to measure the same object will produce the same data. Validity testing can be done by correlation technique between each factor or item of total score of factor. Correlation used is Pearson Moment correlation analyzed by using SPSS 19. The result of validity test can be known by comparing the value of r count with r table value. Based on the test that has been done, all question items meet the criteria valid because r count is greater than r table.

Meanwhile, the reliability test can done by Cronbach Alpha test. According to Sekaran (2003), the acceptable value of Cronbach Coefficient Alpha is 0.60 to 0.70. Based on the reliability test results, it can be seen from table 2 that all variables are reliable.

Table 2: Reliability Test Using Cronbach Alpha

Variable	Cronbach Alpha	Decision
Attitude (X_1)	0.718	Reliable
Brand Awareness (X_2)	0.692	Reliable
Norma Subjective (X_3)	0.659	Reliable
Percieved Behavioral Control (X_4)	0.680	Reliable
Halal Knowledge (X_5)	0.653	Reliable
Purchase Intention (Y)	0.714	Reliable

3.3. Multicollinearity, Autocorelation and Heteroscedacity Test

To produce unbiased interpretation, it is important to fulfill several assumptions before performing multiple linear regression analysis (Nachrowi, 2008). Some tests that need to be done include multicollinearity test. According to Nachrowi (2008), multicollinearity test assumes that the independent variables in the regression equation have no linear relationship. According to Kleinbaum et.al (1988) there are two ways that can be used to detect the problem of collinearity, ie by tolerance test where none of the tolerance level is ≤ 0.01 and all variance inflation factor (VIF) value are below 10. Based on the results indicated by table 3, it can be concluded that all the independent variables do not have

multicollinearity problems. In addition, Durbin Watson value is 1,715 (it is in the range value between 1.56 - 1.77), thus indicating no autocorrelation.

Table 3: Multicollinearity Test

Variable	Tolerance Level	VIF Value
Attitude (X_1)	0.871	1.148
Brand Awareness (X_2)	0.632	1.583
Norma Subjective (X_3)	0.640	1.561
Percieved Behavioral Control (X_4)	0.772	1.296
Halal Knowledge (X_5)	0.681	1.469

The heteroscedasticity problem can also occur in multiple linear regression, consequently can lead to hypothesis testing to be less accurate (Nacrowi, 2008). The heteroscedasticity testing can be performed using SPSS. Based on table 4 it can be seen that the model of multiple linear regression equations does not have heteroscedasticity problems because the significance value is greater than 0.05.

Table 4 : Heteroscedasticity Test

Variable	Unstandardized Coefficient		Standardized Coefficient	t	Sig.
	B	Std Error	Beta		
Attitude (X_1)	4.130	1.713		2.412	0.018
Brand Awareness (X_2)	-0.020	0.045	-0.048	-0.454	0.651
Norma Subjective (X_3)	-0.014	0.032	-0.054	-0.433	0.666
Percieved Behavioral Control (X_4)	-0.093	0.045	-0.257	-2.071	0.41
Halal Knowledge (X_5)	0.045	0.049	0.105	0.929	0.356

3.4. Normality of Data

The results of the normality test using the Kolmogorov-Smirnov One-Sample test indicate that the data is normally distributed. This can be seen from the significance value of $0.17 > 0.05$ in table 5.

Table 5 : Normality of Data Test

		Unstandardized Residual
N		97
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	1.84105206
Most Extreme Differences	Absolute	0.113
	Positive	0.046
	Negative	-0.113
Kolmogorov-Smirnov Z		1.110
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.170

a. Test distribution is Normal

b. Calculated from data

3.5. Hypothesis Testing

Table 6 : Result of Regression

Variable	β	<i>t-value</i>	<i>p-value</i>
Constant	1.839	0.656	0.513
Attitude (X_1)	0.285	3.888	0.000*
Brand Awareness (X_2)	-0.019	-0.369	0.713
Norma Subjective (X_3)	0.020	0.270	0.788
Perceived Behavioral Control (X_4)	0.167	2.103	0.038*
Halal Knowledge (X_5)	0.050	0.754	0.453

Notes: Significance at: * $p < 0.05$; $R^2 = 0.517$, *adjusted R*² = 0.227; dependent variable: halal food purchasing intention

The analysis to find out the factors that influence young Muslims' halal food purchase intention conducted by using multiple linear regression technique. This research used Attitude, Brand Awareness, Norma Subjective, Perceived Behavioral Control and Halal Knowledge as independent variables, meanwhile the dependent variable is young Muslims' halal food purchase intention. The result of regression described that attitude and perceived behavioral control significantly influence young Muslims' halal food purchase intention. Meanwhile, other variable i.e brand awareness, subjective norm, and halal knowledge were found to be insignificant. The conclusions were indicated by the p-value of each variable. The p-value of attitude and perceived behavioral control were 0.000 and $0.038 < 0.05$,

meanwhile the p-value of brand awareness, subjective norm and halal knowledge respectively were 0.713, 0.788 and 0.453 > 0.05.

Table 7 : Summary of Hypothesis Testing

Hypothesis	<i>p-value</i>	Result
H ₁ : Attitude significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention	0.000	Accepted
H ₂ : Brand awareness significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention	0.713	Not Accepted
H ₃ : Subjective norm significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention	0.788	Not Accepted
H ₄ : Perceived behavioral control significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention	0.038	Accepted
H ₄ : Halal knowledge significantly and positively influence young Muslims' halal food purchase intention	0.453	Not Accepted

4. Discussion

This study is conducted to analyze the determinant of young Muslims' halal food purchase intention in Papua Province using theory of planned behavior. This study analyzed five factors as independent variables, i.e Attitude, Brand Awareness, Subjective Norm, Perceived Behavioral Control and Halal Knowledge. The study results show that the model could explain 51.7 percent of the variance in the intention of young Muslims' purchase on halal food. It is indicated from the value of $R^2 = 0.517$. Meanwhile, 48.3 percent can be explained by other factors excludes from the factors in this research. The regression model also shows that all the independent variables has a significant influence towards young Muslims' halal food purchase intention, indicating by the *F-value* = 6.631 and the significant value of *F-test* is 0.000.

The results concluded that attitude has a significant and positive influence on young Muslims' halal food purchase intention in Papua. This finding also has similarity with the study that conduct by Alam and Sayuti (2011). According to Alam and Sayuti, attitude is an important factor in influencing consumer intention in purchasing halal food products. It is because people who have high positive attitudes appeared to have greater intentions to purchase halal food products.

The study also found that perceived behavioral control has a significant and positive influence on young Muslims' halal food purchase intention in Papua. This is consistent with the study that conducted by Abu-Hussin, *et.al* (2016) and Rusli (2015). Ajzen (1991) stated that perceived behavioral control directly affect the intention behavior by increasing effort to goal achievement (Alam and Sayuti, 2011). Meanwhile, three other determinants showed insignificant effects towards young Muslims' halal food purchase intention.

Brand Awareness is one factor that lead consumer to make decision whether they want or do not want to buy a product. It is indicating at least by identification of the name of a brand or a structure that has been developed on detailed information (Shahid, *et.al*, 2017). This study suggested that brand awareness insignificantly affect young Muslims' halal food purchase intention. It is indicated that young Muslim did not prefer to buy halal food they know well. A brand of halal food did not become a consideration in making decision for consuming halal food. This study is contradictive with the research conducted by Shahid, *et al.* (2017) which concluded that consumer tend to buy product with the brand they familiar.

The finding about subjective norm in this study also contrary with the study that conducted by Khalek and Ismail (2015), Abu-Hussin (2016) and Alam and Sayuti (2011). This study found that subjective norm has no significant influence on young Muslims' halal food purchase intention which is related with

the result study established by Rusli (2015). It is indicated that there is no influence from important people towards the belief of young Muslim's to buy halal food. It means that young Muslims have their own decision in making choice to buy halal food.

Halal Knowledge also found to be not significant towards young Muslims' halal food purchase intention. According to Baharuddin, *et al.* (2015), knowledge is one major factor that influences consumer's decision to purchase the products. Hong and Sternthal (2010) stated that the knowledge of consumers about the products is important for evaluating the product attribute. So, if the consumers have less knowledge of a product the it will affect the evaluating of the product attribute. This research contrary with Mohamed Elias, *et al.* (2016) and Maichum, *et al.* (2017) who found that halal knowledge positively and significantly affect halal food purchase intention.

5. Conclusion

This study aimed to determine the factors influencing young Muslims' intention to purchase halal food in a non-muslim majority province in Indonesia, Papua province, using the theory of planned behavior (TPB) as a theoretical framework. This study found that two variable independents have a significant and positive influence towards young Muslims' halal food purchase intention, i.e attitude and subjective norm. Meanwhile, the three remaining independent variables, i.e brand awareness, perceived behavioral control, and halal knowledge has no influence towards young Muslims' halal food purchase intention. This finding can be used as a reference about the halal industry for determining the consumers' purchase intention of halal food in a non-Muslim region as well as the source of information for the government, food manufacturers or food companies, and other interested parties to market the halal food products and promote the development of halal industry. The findings from this study also indicate that TPB is the determinant factors of halal food purchase intention, as suggested by previous studies. Since this research found that attitude has significant effect towards halal food purchase intention, it can be recommended to food producers or manufactures for improving their awareness of halal product for example by certified their products as halal products and labelled them with halal logo. It is also suggested for future research to explore another factor influencing halal food purchase intention in order to expand the segmentation of the halal industry market.

References

- Abd Aziz, N. N., Abd Aziz, N. A., Abd Aziz, N. A., Omar, Z., & Wan Hasan, W. H. A. 2015. "A Review on the Emergence and Growth of Halal Studies." *Elsevier: Procedia Economics and Finance* 31 (2015) 325 – 332.
- Abu-Hussin, M, F., Johari, F., Hehsan, A., & Nawawi, M, S, A, M. 2016. "Halal Purchase Intention Among the Singaporean Muslim Minority." *Journal of Food Products Marketing*, DOI: 10.1080/10454446.2016.1141139.
- Afendi, N, A., Azizan, F, L., Darami, A, I. 2014. "Determinants of Halal Purchase Intention: Case in Perlis." (2017). Retrieved from <http://www.researchgate.net/publication/>
- Ajzen, I., & Fishbein, M. 1980. *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Ajzen, Icek. 1991. "Theory of Planned Behavior." *Organization Behavior and Human Decision Professes* 50.
- Ajzen, Icek. 2005. *Attitudes, Personality and Behavior*. 2nd edition. New York: Open University Press.
- Alam, S, S., & Sayuti, N, M. 2011. "Applying the Theory of Planned Behavior (TPB) in halal food purchasing. International." *Journal of Commerce and Management*, March 2011. Retrieved from <http://www.researchgate.net/publication/>
- Ali, A., Ali, A., Xiaoling, G., Sherwani, M., Hussain, S. 2018 "Expanding the Theory of Planned Behaviour to Predict Chinese Muslims Halal Meat Purchase Intention", *British Food Journal*, Vol. 120 Issue: 1, pp.2-17, <https://doi.org/10.1108/BFJ-05-2017-0278>.
- Ali, M. 2016. "Konsep Makanan Halal Dalam Tinjauan Syariah Dan Tanggung Jawab Produk Atas Produsen Industri Halal." *Ahkam Jurnal Ilmu Syariah*, Vol.16, No.2, Juli 2016.
- Al-Jallad, N. 2008. "The Concepts of Al-Halal and Al-Haram in The Arab-Muslim Culture: A Translational and Lexicographical Study." <http://www.truebanking.com.pk/img/reports/Report-2.pdf>.
- Awan, H, M., Siddiquei, A, N., & Haider, Z. 2015. "Factors Affecting Halal Purchase Intention – Evidence From Pakistan’s Halal Food Sector. *Management Research Review* vol. 38 Issue 6 DOI: 10.1108/MRR-01-2014-0022.
- Azizan, S. A. M., & Suki, N. M. 2017. "Consumers’ Intentions to Purchase Organic Food Products." *Green Marketing and Environmental Responsibility in Modern Corporations*.
- Baharuddin, K., Kassim, N, A., Nordin, S, K., & Buyong, S, Z. 2015. "Understanding the Halal Concept and the Importance of Information on Halal Food Business Needed by Potential Malaysian Entrepreneurs. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, February 2015, Vol. 5, No. 2.
- Elasrag, H. 2016. "Halal Industry: Key Challenges and Opportunities." *MPRA Paper*, No. 69631. Munich.
- Espejel, J., Fandos, C. & Flavian, C. 2007. "The Role of Intrinsic and Extrinsic Quality Attributes on Consumer Behavior for Traditional Products." *Managing Service Quality*, 17 (6).
- Ferdinand, A. 2005. *Structural Equation Modelling Dalam Penelitian Manajemen: Aplikasi Model-model Rumit dalam Penelitian untuk Tesis Magister dan Disertasi Doktor*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Global Islamic Economy Report. 2015. *State of the Global Islamic Economy 2014 – 2015 Report*. Thomson Reuters and DinarStandard.
- Global Islamic Economy Report. 2016. *State of the Global Islamic Economy Report 2016/17*. Thomson Reuters and DinarStandard.
- Global Islamic Economy Report. 2017. *Out Pacing the Mainstream: State of The Global Islamic Economy Report 2017/18*. Thomson Reuters and DinarStandard.

- Global Islamic Finance Report. 2013. *The Global Halal Industry: an Overview Chapter 13*. Edbiz Consulting Limited. Retrieved from <http://gifr.net>.
- Halal Food Market Report. 2018. *Halal Food & Beverage Market Size Worth \$739.59 Billion By 2025*. Grand View Research. <https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-halal-food-market>.
- Halal Industry Development Cooperation. 2014. *Opportunities in Halal Economy*. HDC: Malaysia.
- Hassan, N., & Mujar, N. A. 2014. "The Economics of Halal Industry." *Conference Paper, December 2014*. University Teknologi Malaysia.
- Hong, J., & Sternthal, B. 2010. "The Effects of Consumer Prior Knowledge and Processing Strategies on Judgments." *Journal of Marketing Research*, 47(2), 301-311.
- Khalek, A, A., & Ismail, S, H, S. 2015. "Why Are We Eating Halal – Using the Theory of Planned Behavior in Predicting Halal Food Consumption among Generation Y in Malaysia." *International Journal of Social Science and Humanity*, Vol. 5, No. 7, July 2015
- Kleinbaum, D.G., Kupper, L.L. and Muller, K.E. 1988. *Applied Regression Analysis and Other Multivariate Methods*. PWS, Boston, MA.
- Latiff, A. 2013. "The Impact of Food Labeling on Purchasing Behavior Among Non-Muslim Consumers in Klang Valley." *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 7(1), 124–128.
- Lee, Kai-Sean. 2016. "Non-Muslim Customers' Purchase Intention on Halal Food Products in Malaysia." *Culinary Science & Hospitality Research*. 2016;22(1):108-116. <https://cshr.jams.or.kr/>
- Maichum, K., Parichatnon, S., & Peng, K. 2017. "The Influence of Attitude, Knowledge and Quality on Purchase Intention towards Halal Food: A Case Study of Young Non-Muslim Consumers in Thailand." *IRA-International Journal of Management & Social Sciences*, 6(3), 354-364. doi:<http://dx.doi.org/10.21013/jmss.v6.n3.p3>.
- Mohamed Elias, E., Othman, S. N., & Mohd Saifudin, A. 2016. "Halal Awareness and Knowledge Among Muslim's Student Entrepreneurship Program: A Preliminary Study. *Paper presented at the In: 2nd International Conference on Global Social Entrepreneurship (2nd ICoGBSE2016)*, 13-14 March 2016, Koh Samui, Thailand
- Nachrowi, N, D., & Usman, H. 2008. *Penggunaan teknik ekonometri (Edisi Revisi)*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Nawai, N., Nooh, M. N., Dali, N. R. S. M., & Mohammad, H. 2007. "An Explanatory Study On Halal Branding Among Consumers in Malaysia: Factor Analysis Technique." *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*, Vol.4 No.1, 2007. Islamic Science University of Malaysia.
- Ramli, N., Amin, N., Zawawi, M., & Abd Aziz, N. 2018. "Healthcare Service: Halal Pharmaceutical in Malaysia, Issues and Challenges". *The Malaysian Journal of Consumer and Family Economics*.
- Rusli, N, R, L. 2015. "Intention to Purchase Halal Products Among Consumers." *Thesis*. Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business, Universiti Utara Malaysia.
- Sang-Hyeop, L., Kong-Check, S., Kai-Sean, L., & Hak-Seon, K. 2016. "Non-Muslim Customers' Purchase Intention on Halal Food Products in Malaysia." *Culinary Science & Hospitality Research*, 22(1), 108- 116.
- Sekaran, U. 2003. *Research Methods for Business: a Skill Building Approach (4th ed.)*. United States of America: John Wiley and Sons, Inc.
- Shahid, Z., Hussain, T., & Zafar, F. 2017. "The Impact of Brand Awareness on The consumers' Purchase Intention." *Journal of Marketing and Consumer Research*. vol.33. Retrieved from <http://iiste.org/journals>.
- Shin, Y. H., & Hancer, M. 2016. "The Role of Attitude, Subjective Norm, Perceived Behavioral Control, and Moral Norm In The Intention to Purchase Local Food Products." *Journal of Food Service Business Research*, 19:4, 338-351.

-
- Soon, J. M., & Wallace, C. 2017. "Application of Theory of Planned Behavior in Purchasing Intention and Consumption of Halal Food". *Nutrition & Food Science*, Vol. 47 Issue: 5, pp.635-647, <https://doi.org/10.1108/NFS-03-2017-0059>.
- Sugiyono. 2016. *Metode penelitian kuantitatif kualitatif & R dan D*. Bandung: Alfabeta.
- Varinli, I., Erdem, E., Avcilar, M. Y. 2016. "Exploring the Factors Affecting Purchase Intention of Halal Certified Foods in Turkey: A PLS-Path Modeling Study." *European Journal of Business and Management*, vol.8, no.4, 2016.
- Yusoff, S. Z., & Adzharuddin, N. A. 2017. "Factor of Awareness in Searching and Sharing of Halal Food Product among Muslim Families in Malaysia." *SHS Web of Conference 33*, DOI: 10.1051/, 00075 (2017) 73300075.
- Zhang, Y., Jing, L., Bai, Q., Shao, W., Feng, Y., Yin, S., & Zhang, M. 2018. "Application of An Integrated Framework to Examine Chinese Consumers' Purchase Intention toward Genetically Modified Food." *Food Quality and Preference*, 65, 118-128.



November 2018,
Vol:4, Issue:3
e-ISSN: 2149-8407

Kasım 2018,
Cilt:4, Sayı: 3
p-ISSN: 2149-8407



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

Attitudes of Current Managers towards Hadiths on Management and Managers*

Oğuzhan AYTAR

Asst. Prof., Karamanoğlu Mehmetbey University, oguzhanaytar@hotmail.com

Kürşat ÖZDAŞLI

Prof. Dr, Mehmet Akif Ersoy University, kozdasli@mehmetakif.edu.tr

Doi: 10.32957/ijisef.490184

Article Info:

Received: 1 January 2018

Accepted: 31 July 2018

ABSTRACT

The objective of this study is to observe the perception of Islam concerning the concept of management by revealing characteristics, the content of concepts of management and manager in fundamental Hadith resources and the relationship with other concepts and to observe the attitudes of current managers toward this perception. The study was finalized with a survey research carried out with 603 participants, being managers of public enterprises and non-governmental organization. It is observed that the expressions established according to Hadith contents studied as a result of analysis conducted show parallelism with contemporary ideal management principles. In this respect, managers show positive approach to the messages given in general. According to the results of survey research, meaningful attitude differences were detected in terms of features of managers, management applications and opinions about the behaviours of subordinates among public, enterprise and non-governmental organization managers.

Keywords:

Management, Manager, Attitude Survey, Hadith, Islam.

Introduction

It is observed that different attitudes are adopted related to the fact of management in all organizations formed by people gathered within the direction of a common objective. Fund of knowledge used by social systems in current life have become different together with global interaction and constant development and change have been experienced in several fields of life. Value-creating activities of humankind and life philosophies created during these activities are involved in the fact of culture. This matter of fact is closely in relation with the historical backgrounds and social relationships of the societies (Çağlar 2001:128). Philosophies stated as Eastern and Western Management Approaches are fed with characteristic differences of human communication where they were born. Although the concept of management contains some universal principles, the key of formation of more successful organizational structures is that cultural and social codes have integrating role in management implementations (Erdem and Kocabaş 2004: 188). It is observed that the concepts of management and manager differ from one another in social and cultural terms especially in terms of organizational management. It is seen that the conclusions desired are not achieved when theories and implementations fed from different cultures are applied to different societies. The thing to be done at this very point is to evaluate successful, objective and standard application results in terms of social culture and therefore to design a synthesis application method. When the elements of social culture are studied, it is seen that the elements mostly influencing social life are religion, language, history, manners, customs and traditions. In this context, the fact that Islamic religion contains practical provisions about social life especially in the countries with high Muslim population reveals the necessity of taking the belief effect on human behaviors into consideration. The influence of belief and values on culture has also influence on the types of application of management functions (Erdoğan 1975: 58).

What the features of managers are and what kind of management approach that managers should pursue are among the most important issues that management science discusses on. The results acquired in this respect are used by managers and thereby achievement at high rates in terms of efficiency and productivity is ensured. All those achievements have been formed with the effect of periods and conditions of the studies conducted, and cultural and technological environment.

After mentioning about concepts of management and manager in the study, manager attitude survey findings on Hadiths about manager and management were provided. Kütüb-i Sitte named work is accepted as main reference resource in creating survey statements about the attitudes of managers. The findings acquired as a result of content analysis directed on concepts of management and manager, were grouped under the group titles determined before. The Hadiths determined were divided into three main groups as features of manager, management applications and attitudes of subordinates. The Hadiths covering the concepts on these themes were evaluated and some principles were identified and therefore survey statements about these principles were created. These statements were designed basing on one or more Hadiths directly or indirectly. The questions of the survey were asked to public, enterprise and non-governmental organization managers and attitude similarities and differences were detected. Furthermore, some sets of suggestions were offered to managers and researchers on the ground that the findings acquired as a result of the research.

The aim of this study is to determine with which and how concepts of management and manager and other concepts are associated by determining the point of view of Hadiths, being the most basic reference sources of Islam, on management and manager concepts and to measure the attitudes of current managers towards the expressions obtained from Hadith resources. Another purpose of the study is to determine direct consideration of Hadiths about concepts of management and manager abstaining from philosophical discussions.

1. Management and Manager

The concept of management was used in a manner that it has had different meanings by being evaluated in different aspects from past till today. Sometimes, it was used in the meaning of an authority having hold of management and administration in the organization and sometimes of guidance activities required to be performed with the purpose of more efficient and effective work of organization (Robbins and Coulter 2011: 3). Management is the power of having others carry out work basing on a legal competence (Aydın 2010: 54). The purpose of management is to achieve predetermined objectives by

using effective and compatible use of resources (Turhan and Taşseven 2010: 149). The concept of management has also the meaning of cooperation and solidarity in achieving organizational purposes besides from action of “managing” (Aydın 2010: 25-26). Considering that these definitions are correct but missing, philosophers sought re-assessment of the elements apart from the aspect of humankind within the frame of their own perspectives and periods on time, condition, and process basis (Eren 2001: 5). According to Saruhan and Yıldız (2009: 22), management is a systematic process including planning, organizing, leadership, coordination and control functions in resource usage for performance of purposes efficiently and productively by a group of people. Even there are some differences in terms of application of general management functions, those are valid in every culture. When it is evaluated as process, all of the activities related to systematic and conscious application of concepts, principles, theories, models and techniques related to planning, organizing, execution, coordination and control functions with the aim of performance of objectives of human groups in most efficient manner by making least efforts are specified as the science of management (Baransel 1993: 25).

In our day, the concept of manager has gained a different dimension with the fact of intellectual capital’s coming into prominence. Modern concepts as behavioral management, globalization, virtual platform, network organizations and participative management have led to fundamental changes in thought systems and have revealed the necessity of managers’ having the capability of using the knowledge in most efficient manner besides just having the knowledge. Managers’ knowing the personal structures of employees and behaving in compliance with this are of the most essential factors positively affecting success of manager (Baltaş 2011: 119). Three basic qualifications that managers with leadership features have are indicated; these are ability of walking in other people’s shoes (empathy), awareness and objectivity features (Boone and Kurtz 2013: 233). There are some missions (roles) that managers shall carry out as well as the features that managers shall have to provide effectiveness of the organization and achieving organizational purposes. The missions set forth by Mintzberg can be summarized as in the following (Koç and Topaloğlu 2010: 27):

Table 1 : Roles of Managers

a) Interpersonal Roles	b) Knowledge Acquisition Role	c) Decision-Making Role
Legal representation of the organization,	Research and acquire knowledge	Taking responsibility and initiative,
Supporting and leading the organization,	Reporting and sharing knowledge	Being reconciliation and solution oriented.
Encouraging cooperation by providing organizational communication.		

Despite the fact that managers define their work as execution of management functions, their job is quite complex and difficult particularly in terms of using time (Baltaş 2011: 184). As the decisions taken by a professional manager influence the future of whole organization and therefore the existence of the organization, they do not have the luxury for being unsuccessful. Professional managers have to be successful continuously as nature of their occupation and existence of the organization (Koçel 2011: 63). The reason for that is people have strengthen themselves in terms of education, knowledge, skills, accumulation and environmental elements (Aytürk 2007: 2).

2. Research of Managers Attitude

Statements compliant with Likert type scale by looking at the Hadiths on management and manager were formed within the frame of this study; and these statements were directed to public, enterprise and non-governmental organization managers by means of this survey form. In this scope, attendance of 603 manager were provided and the feedbacks acquired were statistically evaluated in terms of gender, marital status, sector and status of education variables. Demographic findings, mean analyses, T-test, Anova test, correlation and reliability tests were applied in this scope and findings were shared.

2.1. Scope and the Objective of the Research

The objective of the research is to measure how statement groups directed on attitudes of subordinates, management applications and features of managers created depending of the content of Hadiths are

perceived by managers and if there are any differences between the attitudes on these statements. The similarities and differences in terms of variables such as sector, gender, marital status and educational status of managers are tried to be detected in this perspective. The basic question of the research is the question of “are there any differences in the attitudes of managers about the statements concerning features of managers, management applications and attitudes of subordinates obtained by means of content analysis in terms of gender, sector, marital status and educational status variables?”.

2.2. Limitations of Research

The most important limitation in the nature of questionnaire method is included in the fact that participants' real, undirected and objective opinions cannot be reflected in the answers. Determination of research universe as managers results in some limitations in terms of accessing managers from different sectors. Most important ones of these limitations are time and cost limits. The fact that the numbers of enterprises and non-governmental organization are higher in developed provinces as in Marmara Region causes great differences in the distribution of managers. For that reason, convenience sampling method was selected in the research and opinions of the managers were asked. Research section of the study is limited with ready and appropriate survey data of public, enterprise and non-governmental organization managers.

2.3. Universe and Sampling of Research

According to TUIK data, the number of managers in Turkey is specified as 8% of active labor force. In other words, one thirteenth of active labor force takes duty in the position of manager. Therefore, in the event that universe size is accepted as two and half million with the effect of non-governmental organizations; the number of offered universe is calculated as 385 at 95% confidence level. Hence, it is observed that 603 sampling number is at 98% confidence level with 4,74% error margin. It is observed that the number of sampling is adequate in the research conducted. 689 managers were directly and indirectly contacted in this scope and survey data of 603 managers in full and usable for research were taken into account.

2.4. Method of Research

Survey method was used in attitude survey section of the study. Surveys were applied to managers who had given appointment by means of phone and face to face and through electronic mail and hand-delivery to the managers who had not given appointment. In the beginning phase of the research, a pilot study was conducted in Karaman and Konya provinces and feedbacks related to survey design and application process were taken and edits were made on the survey. The level of agreement with the sentences of the managers answering the survey was scaled as: “1-Strongly disagree, 2- Disagree, 3- Neutral, 4-Agree, 5-Strongly agree”. Survey form was comprised of two sections. There were 9 (nine) questions including demographic information in the first section and 30 (thirty) Likert type statements related to features of managers, management applications and attitudes of subordinates in the second section. “Content Analysis” method expressing the assessment of a text in systematic, objective and quantitative manner in formation of these statements was used (Wimmer and Dominick 2000: 135-136). Content analysis is a research method covering a set of systematic applications conducted to draw conclusions from a text. As well as the results wanted to be obtained can be related to the message itself, it can be related to the sender of the message or the addresses of the message. Content analysis can be used within the direction of several purposes (Weber 1990: 9). To implement content analysis method, it is required that texts shall be coded or categorized in manageable manner. A fore mentioned coding can be the words, meanings of the words, sentences or themes that is to say the subject matters. One of three types of content analysis method (1. Theme Analysis; 2. Semantic Analysis and 3. Network Analysis) can be used in the process after this coding (Leblebici and Kılıç 2004: 7). Theme Analysis method was used in the content analysis section of the study. Theme can be expressed as the subject of a discussion or document.

The resource based on in creation of the statements used in attitude survey and being subject to content analysis is Turkish Hadith Encyclopedia Kütüb-i Sitte named work. There are 7335 Hadiths in total in the translation of the work dealt. Hadith Encyclopedia Kütüb-i Sitte named work is comprised of 18 volumes in total. Turkish Kütüb-i Sitte work of Prof. Dr. İbrahim Canan is based on Buhârî 9-Volume, Müslim 4-Volume, Nesâî 8-Volume, Tirmizî 10 -Volume, Ebu Dâvud 5-Volume, İbnu Mâce 2-

Volume works. Canan also translated and explained the Hadiths that were not included there but included in the book of İbn Mâce in addition to this resource and created Hadith Encyclopedia Kütüb-i Sitte named work (Özçelik 2009: 224).

To reveal the method of content analysis performed in clearer and more obvious way, it is possible to summarize the scope of content analysis and how Hadiths and concepts were determined as follows; at first it was determined which concepts related to management and manager in Hadiths given in Kütüb-i Sitte could be used. Concepts of imam, amir, caliph, commander, vizier, chief, sultan, leader, vizier and governorate were scanned under the theme of manager; concepts of management, administration, planning, coordination, harmony, audit, obedience, council and position were scanned under the theme of management by means of computer aided Kütüb-i Sitte software program. For instance; it was observed that concept of “Imam” determined in association with the concept of manager was used for 1646 times in total in Kütüb-i Sitte in annotations, Hadith explanations, opinions of author, discourses of Companions and in different meanings. It was detected in the detailed analysis carried out that only 6 of 1646 usage was used in the meaning of manager in Hadith contents, therefore only this six (6) Hadith was used as resource of the statements to be reference for manager attitude survey. Reference statements were applied to attitude survey by following the same process in Kütüb-i Sitte for each concept determined. Each statement given in the following table was formed by basing on at least one Hadith

Table 2 : Statement Groups Directed on Features of Managers, Management Applications and Attitudes of Subordinates

	Statements created by looking at management and manager themed hadiths
Features of managers	Managers shall be honest, reliable and respectable.
	Managers shall be responsible.
	Managers shall treat fairly among organization members.
	Managers shall be sensible towards the problems of organization members.
	Managers shall give importance to knowledge and make decisions basing on knowledge.
	Managers shall be helpful against organization members.
	Managers shall be liked by organization members.
	Managers shall not be addicted to material benefits apart from ordinary conditions.
	Managers shall not defend organization members against outer effects any time and under all conditions.
	Managers shall not always and under all circumstances tell the truth.
	Managers shall be religious.
	Managers shall not be modest and humble.
	Management applications
Management philosophy of organization shall respect to religious rituals of organization members.	
Management activities shall always be clearly and transparently managed about the issues related to organization members and stakeholders.	
Management activities shall be executed in a manner that cooperation is encouraged.	
Management applications shall be adopted by organization members.	
There shall be a manager of each group formed within the organization.	
There shall be a hierarchical structure in the organization established.	
Pre-determined career plans shall be formed against the changes in the hierarchy of organization.	
Manager shall not consider friendship (social) relations in appointments.	
Manager shall not consider proximity (kindred ship) relations in appointments.	

Attitudes of subordinates	Organization members shall not abstain from telling the truth to manager.
	Organization members shall always be in cooperation with managers.
	Organization members shall react against injustices and unfairness.
	Organization members shall be insensitive to material benefits except for ordinary conditions.
	Organization members shall have an edge in the relationship with manager.
	Organization members shall obey all orders and instructions given.
	Organization members shall have positive opinion about managers.
	Organization members shall not willing (demanding) about management positions.

Whether there were attitude differences or not were assessed by applying T-test through averages about the statements related to features of managers, management applications and attitudes of subordinates among managers in terms of gender and marital status and. While it is analyzed if there is any meaningful difference at confidence level among the averages of two different variables independent from one another through T-test; the purpose of anova test is to reveal whether there is any meaningful difference among averages of more than two groups. Anova test is defined as comparison of the average of more than one group at the same time (Özdemir 2013: 271).

2.5. Findings

Gender, marital status, sector and educational status information of the managers participated in the research are shown in Table 3. 69% of the managers participated in the research is male and 31% is female. The reason for high participation of females to research although female managers are few in our country is that female managers have more positive approach towards scientific researches and cooperation compared to male managers. 73,6% of respondents is married and 26,4% is single in terms of marital status. When participants are evaluated in terms of sector, it is observed that private sector representative managers have 67% share with 404 frequency, public managers have 19,4% with 117 frequency and non-governmental organization managers have 13,6% with 82 frequency.

Table 3 : Gender, Marital Status, Sector and Educational Status Features

Variables	%	N	Variables	%	N
Gender			Educational status		
Male	69	416	Primary school	3	18
Female	31	187	Secondary school	1,50	9
Marital status			High school	14,30	86
Married	73,60	444	Two-year degree	11,60	70
Single	26,40	159	Bachelor's degree	53,70	324
Sector			Post graduate	14,10	85
Private sector	67	404	Doctor's degree	1,80	11
Public	19,40	117			
NGO	13,60	82			
TOTAL	100	603	TOTAL	100%	603

When the education status of our participants are analyzed, it is observed that the highest rate belongs to Bachelor's degree graduates with 53,7%. When cumulative total of university graduation is analyzed, it is seen that 81,2% of the managers participated in the research has any one of two-year degree, Bachelor's degree, post graduate and doctor's degree.

Table 4 : Bachelor's Degree Graduation Status Distribution

Variables	%	N	Variables	%	N
Health Management	3,3	20	Business Administration	26,7	161
Labor Economics	3,3	20	Economics	8,7	52
Public Administration	11,4	69	Finance	4,6	28
Educational Sciences	13,7	83	Law	2,3	14
International Relations	1,9	12	Tourism	7,5	45
Science of Religion	1	6	Medicine	1,4	8
Econometrics	0,2	1	Engineering	13,7	83
TOTAL	100	603	TOTAL	100	603

Departments of Bachelor's degree graduation of managers participated in the research and % of them are shown in Table 4. Although 81,2% of managers are university graduates, the rate of the ones having at least Bachelor's degree graduation is 69,4%. That is to say, 69,4% of our participants graduated from any Bachelor's degree department. When Bachelor's degree graduates participated in the research are evaluated among themselves, it is observed that the department having highest manager rates with 26,7% is department of Business Administration. Besides this, Public Administration with 11,4%; department of economics with 8,7%and Finance with 4,6%are other Economics and Administrative Sciences departments having high rates. 13,7% of our participants is graduated from faculty of Educational Sciences and 13,7% of the participants are engineers. Furthermore, it is a striking finding that 7,5% of the managers participated in research is graduated from department of tourism.

2.5.1. Reliability Analysis Findings

Besides the fact that reliability analysis is an analysis required to be studied in terms of all variables, it is seen that its being interpreted in terms of different and separate factors reaches healthier conclusions. Scale alpha reliability coefficient is required to be bigger than 0,70. It is stated that the more the coefficient closes to 1, the higher the reliability is (Özdemir 2013: 323-324). It is observed that Cronbach's Alpha value of our scale comprised of thirty (30) statements is 0,706, therefore, reliability is provided in general in terms of all factors.

Table 5 : Reliability Analysis for all Factors

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,706	30

2.5.2. Attitude differences in gender and marital status terms

Whether there are differences in the opinions of participants towards features of managers, management applications and attitudes of subordinates in terms of gender and marital status or not is determined by conducting T-Test. As for this two-variable independent T-Test, there is not any significant difference among attitude averages related to features of managers, management applications and attitudes of subordinates.

Table 6 : Averages of Attitudes as per Gender and Marital Status

Manager Attitude Averages				
Variable	N	Features of managers	Management applications	Attitudes of subordinates
Male	416	3,7366	3,8183	4,0012
Female	187	3,7598	3,8845	4,0053
Married	444	3,7539	3,8356	4,000
Single	159	3,7154	3,8478	4,0094

Following hypothesis are formed to control attitude difference in the opinions of participant managers about features of managers, management applications and attitudes of subordinates depending on gender and marital status.

H_{0.1}=There is not any meaningful difference in the opinions of managers about features of managers, management applications and attitudes of subordinates according to gender and marital status.

H_{0.2}=There is a meaningful difference in the opinions of managers about features of managers as per gender.

H_{0.3}=There is a meaningful difference in the opinions of managers about management applications as per gender.

H_{0.4}=There is a meaningful difference in the opinions of managers about attitudes of subordinates as per gender.

H_{0.5}=There is a meaningful difference in the opinions of participants about features of managers as per marital status.

H_{0.6}=There is a meaningful difference in the opinions of participants about management applications as per marital status.

H_{0.7}=There is a meaningful difference in the opinions of participants about attitudes of subordinates as per marital status.

Table 7 : T-Test Results about Manager Attitudes of Factor Groups in Terms of Gender and Marital Status

T-Test Findings			
H _{0.1} =There is not any meaningful difference in the opinions of managers about (X) as per (Y) case.			
H _{0.n} = There is a meaningful difference in the opinions of managers about (X) as per (Y) case			
X\Y	Levene Equality Test	(1)Gender	(2)Marital status
Features of managers	(1)(0,450 > 0,05) (2)(0,227 > 0,05)	Sig. (2-tailed) 0,450 > 0,05	Sig. (2-tailed) 0,232 > 0,05
	Variances are equal.	H _{0.2} Rejected, no difference.	H _{0.5} Rejected, no difference.
Management applications	(1)(0,472 > 0,05) (2)(0,980 > 0,05)	Sig. (2-tailed) 0,053 > 0,05	Sig. (2-tailed) 0,734 > 0,05
	Variances are equal.	H _{0.3} Rejected, No difference.	H _{0.6} Rejected, No difference.
Attitudes of subordinates	(1)(0,371 > 0,05) (2)(0,878 > 0,05)	Sig. (2-tailed) 0,925 > 0,05	Sig. (2-tailed) 0,839 > 0,05
	Variances are equal.	H _{0.4} Rejected, No difference.	H _{0.7} Rejected, No difference.
X: Factor groups Y: Gender and Marital Status Variables			

As a result of the tests conducted, as details are specified in Table 7, it is observed that there is not any meaningful difference at 95% confidence interval in terms of gender and marital status variables by accepting H_{0.1}. Hypothesis in all opinions of managers towards features of managers, management applications and attitudes of subordinates.

2.5.3. Attitude Differences in Terms of Sectoral Connection

It will be tried to be determined whether there is not attitude difference of public, private and non-governmental organization managers towards manager features, management applications and attitudes of subordinates by means of Anova test. Public, private and non-governmental organization managers' attitude averages on features of managers are shown in Table 8. According to the Table, it is seen that the attitudes of private sector managers about features of managers have the highest value with 3,7818 value.

Table 8 : Averages of Attitudes by Sector Status

Manager Attitude Averages				
Variable	N	Features of managers	Management applications	Attitudes of subordinates
Public	117	3,6959	3,7590	3,9113
Private	404	3,7818	3,8740	4,0455
NGO	82	3,6250	3,7793	3,9207

For the performance of appropriate Anova test for hypotheses, the homogeneity of variances among groups is analyzed. The homogeneity of variances test is applied for this procedure. As a result of the homogeneity of variances conducted, it is accepted that variances of group are homogeneous if $p > 0,05$, and Tukey or Bonferroni test is applied according to the quantity of data number. When test result is $p < 0,05$, it is accepted that variances of group are not homogeneous and Tamhane's T2 test is applied.

Following hypothesis are formed to control attitude difference in the opinions of participant managers about features of managers, management applications and attitudes of subordinates depending on sectoral difference.

H_{0.1}= There is not any meaningful difference in the opinions of managers about features of managers, management applications and attitudes of subordinates according to sectoral difference.

H_{0.2}= There is a meaningful difference in the opinions of managers about features of managers as per sectoral difference.

H_{0.3}= There is a meaningful difference in the opinions of managers about management applications as per sectoral difference.

H_{0.4}= There is a meaningful difference in the opinions of managers about attitudes of subordinates as per sectoral difference.

Table 9 : Anova Test Results on Manager Attitudes in terms of Sector

Anova Test Findings			
H _{0.1} =There is not any meaningful difference in the opinions of managers about (X) as per sector.			
H _{0.n} = There is a meaningful difference in the opinions of managers about (X) as per sector.			
X Factor groups	Homogeneity test	Anova Test	Factor groups having differences (Tamhane's T2 Test)
Features of managers	(0,001<0,05)	Sig.=0,000<0,05	It is observed that there is a meaningful attitude difference between private sector managers and non-governmental organization managers(sig.=0,000<0,05) at 95%confidence interval.
	Variations are not homogeneous.	H _{0.2} . Acceptance, There is difference.	
Management applications	(0,000<0,05)	Sig.=0,006<0,05	It is observed that there is a meaningful attitude difference between private sector managers and public sector managers(sig.=0,001<0,05) and between private sector managers and non-governmental organization managers(sig.=0,027<0,05) at 95% confidence interval in terms of management applications.
	Variations are not homogeneous.	H _{0.3} . Acceptance, No difference.	

Attitudes of subordinates	0,000<0,05	Sig.=0,011<0,05	It is observed that there is a meaningful attitude difference between private sector managers and public sector managers(sig.=0,013<0,05) and private sector managers and non-governmental organization managers(sig.=0,024<0,05) at 95% confidence interval in terms of attitudes of subordinates.
	Variances are not homogeneous.	H _{0.4} . Acceptance, No difference.	
X: Factor groups			

2.5.4. Attitude Differences in Terms of Educational Status

It will be tried to be determined whether there is not attitude difference of public, enterprise and non-governmental organization managers towards manager features, management applications and attitudes of subordinates in terms of educational status by means of Anova test. Public, enterprise and non-governmental organization managers' attitude averages on features of managers are shown in Table 10. According to the Table, level of agreement to the statements related to features of managers who are post graduate is 3,8637, level of agreement to the statements related to management applications of managers who are primary school graduates is 4,0056, level of agreement to the statements related to attitudes of subordinates of managers who are secondary school graduates is 4,2222 average.

Table 10 : Attitude Averages as per Educational status

Manager Attitude Averages				
Variable	N	Features of managers	Management applications	Attitudes of subordinates
Primary school	18	3,6806	4,0056	4,1806
Secondary school	9	3,7037	3,8667	4,2222
High school	70	3,6917	3,8233	4,0959
Two-year degree	67	3,6741	3,8129	3,9000
Bachelor's degree	343	3,7473	3,8148	3,9711
Post graduate	85	3,8637	3,9365	4,0544
Doctor's degree	11	3,5985	3,7818	3,9773
Total	603	3,7438	3,8388	4,0025

Following hypothesis are formed to control attitude difference in the opinions of participant managers about features of managers, management applications and attitudes of subordinates depending on educational status.

H_{0.1}=There is not any meaningful difference in the opinions of managers about features of managers, management applications and attitudes of subordinates according to educational status.

H_{0.2}=There is a meaningful difference in the opinions of managers about features of managers as per educational status.

H_{0.3}=There is a meaningful difference in the opinions of managers about management applications as per educational status.

H_{0.4}=There is a meaningful difference in the opinions of managers about attitudes of subordinates as per educational status.

Tukey test is used when the variances among groups are homogeneous, H_{0.1} hypothesis is rejected and data is in great numbers.

Table 11 : Anova Test Results on Manager Attitudes in terms of Educational Status

ANOVA TEST FINDINGS			
$H_{0.1}$ = There is not any meaningful difference in the opinions of managers about (X) as per educational status.			
$H_{0.n}$ = There is a meaningful difference in the opinions of managers about (X) as per educational status.			
Factor groups	Homogeneity test	Anova Test	Factor groups having differences (Tukey Test and Tamhane's T2 Test)
Features of managers	(0,097>0,05)	Sig.=0,018<0,05	It is observed that there is a meaningful attitude difference between the managers with two-year degree and post graduate (sig.=0,021<0,05) and between managers having Bachelor's degree and post graduate as per educational status (sig.=0,034<0,05) at 95% confidence interval.
	Variations are homogeneous. (Tukey Test)	$H_{0.2}$. Acceptance, There is difference.	
Management applications	(0,175>0,05)	Sig.=0,100>0,05	It is observed that there is not any meaningful attitude difference in the opinions of managers related to statements on management applications as per educational status.
	Variations are homogeneous. (Tukey Test)	$H_{0.1}$. Acceptance, No difference.	
Attitudes of subordinates	0,023<0,05	Sig.=0,059>0,05	It is observed that there is not any meaningful attitude difference in the opinions of managers related to statements on attitudes of subordinates as per educational status.
	Variations are not homogeneous. (Tamhane's T2 Test)	$H_{0.1}$. Acceptance, No difference.	
X: Factor groups			

2.5.5. Correlation Analysis

Correlation analysis is a technique of analysis directed on determining the intensity, relation and direction among variables. Correlation coefficient acquired as a result of correlation analysis is shown by r symbol having value between -1 and +1 (Altunışık et. Al. 2010: 226). Correlation is not an indicator of cause and effect relation.

Following hypothesis are formed to test whether there is any relationship among variables as features of managers, management applications and attitudes of subordinates about the attitudes of managers.

H_0 : There is not any relationship between features of managers, management applications and attitudes of subordinates values. ($r = 0$)

H_1 : There is a relationship between features of managers, management applications and attitudes of subordinates values. ($r \neq 0$)

Table 12 : Correlation of Factor Groups

Correlation				
		Features of Manager	Management Applications	Attitudes of subordinates
Features of managers	Pearson Correlation	1	,286**	,274**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000
	N	603	603	603
Management applications	Pearson Correlation	,286**	1	,465**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000
	N	603	603	603
Attitudes of subordinates	Pearson Correlation	,274**	,465**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	
	N	603	603	603

As $r=0,286$ between features of managers and management applications, $r=0,274$ between features of managers and attitudes of subordinates, $r=0,465$ between management applications and attitudes of subordinates, $H_{0.1}$ is rejected and $H_{0.2}$ is accepted. It is observed that there is positive relationship among variables of features of managers, management applications and attitudes of subordinates, being the super-group of factors. When the table is studied, it is seen that there is positive correlative relationship at the rate features of 28,6% between managers and management applications. There is positive correlative relationship at the rate of 27,4% between features of managers and attitudes of subordinates. It is also observed that there is positive correlative relationship at the rate 46,5%, which is stronger compared to other relationships, between features of management applications and attitudes of subordinates.

3. Conclusion and Implementation

When the findings and comments reached as a result of survey research are evaluated, it is clear that remarkable conclusions are got. In general sense, when integrative tendency on features of managers, management applications and attitudes of subordinates is analyzed; the factors of “managers shall be honest, reliable and respectful” among features of managers; “being honest and fair” among management applications and “being truthful” among attitudes of subordinates are the statements having the highest agreement level.

It is observed that some parallel features are focused on with the research conducted in the qualifications sought or required to be had by current managers. Robbins (2013: 10-11) put the emphasize on studies in which characteristics as determinism, responsibility, honesty, tolerance, harmony and communication, being the elements of qualifications of managers are included in detail, while analyzing the qualifications that managers use under the title of conceptual, interpersonal, technique and political skills. For example, in the article of Demirel (2014), in which he studies Kutadgu Bilig named work written by Yusuf Has Hacıp, it is seen that he emphasized the issued paid importance by managers as reached in research results such as being knowledgeable, fair, tolerant, defending equality etc. and characteristics of manager.

When average of opinions of managers are studied in terms of marital status, it is observed that there is not a remarkable difference between the means of statements on features of managers, management applications and attitudes of subordinates, however, female managers agreed in stronger manner about the principles on cooperation, helpfulness, adaptation of management applications, honest and fair management than male managers. In the opinions of managers about the statement on 'being willing about management positions', they had indecisive attitude in general. That is to say that there is not a clear consensus on whether manager candidates' being willing in promotions and appointments is a desired case in terms of managers manager. The reason for that is an assessment criterion depending on different priorities in current education, business world and social community. For instance, point of views of enterprises being active in free market conditions and public organizations having formal structure on human resources reveal the reason for the objective approach on this issue.

In Turkey, one of the most important problems of business administrations' and public authority's is favoritism and nepotism applications. It is observed that managers disagree with the statements

supporting these issues by specifying negative opinions. It is seen that representatives of non-governmental organization are more sensitive about these issues among managers. Attributing a special meaning to family and friend relations, social understanding accepts this kind of applications legal despite being wrong. Therefore, being most important representatives of the society, managers' being conscious about the fact that these implementations are undesired cases is white hoping improvement for future. When the statements about features of managers, management applications and attitudes of subordinates are assessed in terms of male and female opinion averages; it is found out that there is not any significant meaningful difference between the averages in the opinions of managers on features of managers and management applications.

There are attitude differences in the opinions of public, private and non-governmental organization managers about features of managers, management applications and attitudes of subordinates. There is meaningful attitude difference between private sector managers and non-governmental organization managers and private sector managers and public sector managers in the opinions directed on each three groups. The reasons for these attitude differences among sectors can be listed as different human resources policies, different social targets and different ultimate aims.

There is not any meaningful attitude difference detected among managers directed on the statements concerning features of managers, management applications and attitudes of subordinates in terms of gender and marital status. The fact that there is not any meaningful attitude difference between these variables and factor groups can be said to be arouse from the fact that there is not any considerable difference in the distribution of the variables such as gender and marital status in social and cultural perspective.

When the statements related to features of managers, management applications and attitudes of subordinates are assessed in educational status respect, not any attitude difference could be found between two-year degree graduate managers and post graduates and Bachelor's degree graduates managers and post graduates in the statements on features of managers. There is not any attitude difference in the opinions concerning the statements about management applications and attitudes of subordinates in the sense of educational status.

The most concrete example of how cultural features are important in management applications is the success of Japan society. Considering the societies making their presence felt in twentieth century, it is obvious that the human communities adopting values being resources for social life into business world and applying the principles compliant with social structure are far more successful (Özdaşlı and Aytar 2013: 441).The element which has the most substantial influence on social life philosophy among cultural characteristics is the element of belief. The underlying element for success of Japan society is socially accepted belief and life principles. When the innovations in the field of science and thought are interpreted by being synthesized with cultural values adhering to these principles, synergy effect arises. The assessment criterion that the individuals from different societies will use in application and interpretation is the social culture characteristics that individual possesses. Behavior, attitude and perception differences are fed from this resource and create different thinking systems and life philosophies.

The potential of original cultural values, entrepreneurship, participant management and other current management applications' performing change and transformation depends on the philosophy those based on. When Islam geographies and societies are analyzed in terms of organizational management, it is observed that they adopt the consumption, production and management approaches of dominant culture as is and conduct an imitator and follower strategy. Objective, correct and reliable principles fed from social culture resources are needed not to transform these opinions into benefit and interest oriented superficial, imitation and personal applications.

Without entering into any theoretical discussion, it is considered that this study carried out on Hadiths about the themes of management and manager and the findings of this study will constitute a reference resource or the succeeding studies. In conclusion, with the study which is performed by taking Hadith resources as reference, principles and applications presenting opinions at the same direction with the current understanding of management are reached, ideal principles of the point of view of Hadith resources towards the fact of management are tried to be revealed out. At the same time, attitude

differences of the managers from different sectors and having different variables directed on these principles are determined. According to the results of the study, the suggestions specified in below can be listed about the current researches and managers:

- As mainly the attitudes of managers are put emphasized within the scope of the research, active managers were determined as universe. Within this scope, researches more specific to certain fields and certain subject matters can be conducted by drawing clearer lines in terms of universe and sampling.
- Research scale was designed with the purpose of measuring the attitudes of managers within the direction of the objectives determined. Different studies can be conducted by creating scales in different fields related to the subject.
- Within the scope of the research, attitude analysis was conducted according to the variables that managers have in general. A study on the attitudes of the ones who are managed can be performed by creating a scale directed on the employees within this scope.
- Hadith resources that are accepted as authority in terms of reliability were benefitted in the design of survey statements. Researchers can provide new expansions on the fields by taking different resources related to the issue as reference.
- By taking positive and affirmative responses of managers to implicit questions into account; levels of agreement related to management principles determined according to Hadith resources shall be taken into consideration and prejudices and bias on the issues such as Islamic Management, Islamic Management Principles shall be ended.
- Current managers shall act according to cultural and moral values of the society not according to imitation methods specific to foreign cultures about the management issues related to organizational activities and shall concentrate of original behavior models.

References

- Altunışık, R., Coşkun R, Bayraktaroğlu S., Yıldırım E. 2010. Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Aydın, A. H. 2010. Yönetim Bilimi. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Aytürk, N. 2007. Yönetim Sanatı, Etkili Yönetim ve Yöneticilik Becerileri. İstanbul: Nobel Yayın.
- Baltaş, A. 2011. Türk Kültüründe Yönetmek Yerel Değerlerle Küresel Başarılar Kazanmak. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Baransel, A. 1993. Çağdaş Yönetim Düşüncesinin Evrimi Klasik ve Neo Klasik Yönetim ve Örgüt Teorileri. İstanbul: Avcıol Basım-Yayın.
- Boone L.E. and Kurtz D.L. 2013. Çağdaş İşletme. Translated and edited by Azmi Yalçın, Ankara: Nobel Yayın.
- Canan, İ. 2012. Kütüb-i Sitte Hadith Encyclopedia (Compact Disc, 1.0 Goldsoft Software Version). Ankara: Akçağ Yayınları.
- Çağlar, İ. 2001. "Yönetim - Kültür Bağlamında Türk Yönetim Modelinin Saptanmasına Yönelik Kavramsal Bir Çalışma." *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (3): 125-148.
- Demirel, D. 2014. "Kutadgu Bilig'de Devlet Yönetimi." *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6 (1): 55-61.
- Erdem, R. and Kocabaş, İ. 2004. "Yönetimde Doğu Paradigması." *Kırgızistan-Türkiye Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14 (10): 175-189.
- Erdoğan, İ. 1975. Kültürün Yönetim Fonksiyonlarının Uygulanmasına Etkisi ve Faktör Analizi Yöntemi ile Bir Araştırma, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları No: 2060.
- Eren, E. 2001. Yönetim ve Organizasyon, İstanbul: Beta Yayınları.
- Koç, H. and Topaloğlu, M. 2010. Yönetim Bilimi Temel Kavramlar, Kuramlar ve İlkeler. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Koçel, T. 2011. İşletme Yöneticiliği. İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Leblebici, D. N. and Kılıç, M. 2004. İçerik Analizi. Ankara: Hacettepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Yayınları.
- Saruhan, S.C. and Yıldız M.L. 2009. Çağdaş Yönetim Bilimi. İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Özçelik, H. 2009. "Prof. Dr. İbrahim Canan Kütüb-i Sitte Muhtasarı Tercüme ve Şerhi (Tercüme ve Şerh Kısmı)." *Atatürk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi* (32): 223-235.
- Özdemir, A. 2013. Yönetim Biliminde İleri Araştırma Yöntemleri ve Uygulamalar. İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Robbins, S. P. and Coulter, M. 2011. Management. 11th ed. New Jersey: Prentice Hall.
- Turhan, M. and Taşseven Ö. 2010. "Yönetim Fonksiyonlarının Uygulandığı Alanlarda Ortaya Çıkan Hata Değerlerinin Oluşturduğu Yeni İlişkilerin Panel Veri Modelleri İle İrdelenmesi." *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi* (11): 128-153.
- Weber, P. W. 1990. Basic Content Analysis. 2nd ed. California: Sage Publications.
- Wimmer, R.D. and Dominick, J.R. 2000. Mass Media Research: An Introduction. Belmont: Wadsworth Publishing Company.



November 2018,
Vol:4, Issue:3
e-ISSN: 2149-8407

Kasım 2018,
Cilt:4, Sayı: 3
p-ISSN: 2149-8407



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

Perspectives of Small and Medium Enterprises (SMEs) on Islamic Banking Practices: A Study on the Assessment of Investment Financing and Business Savings*

İsmail YILDIRIM

Associate Professor, Hitit University, Department of Banking and Finance, ismailyildirim@hitit.edu.tr

Recep ÇAKAR

Lecturer, Hitit University, Department of Finance, Banking and Insurance, recepcahar@hitit.edu.tr

Doi: 10.32957/ijisef.418224

Article Info:

Received: 24 April 2018

Accepted: 28 October 2018

ÖZET

Bu çalışma, Türkiye'de hızla büyüme eğiliminde olan İslami bankacılıkta KOBİ'lerin fonlarını ve tasarruflarını artırmak için tercihlerini etkileyen faktörleri araştırmaktadır. Muhafazakâr sermayenin pazara girmesi ve aktif değerlendirilmesi açısından, bu çalışma İslami bankacılık sektörü için KOBİ'lerle ilgili gerekli bilgileri sunmayı amaçlamaktadır. Bu amaçla Çorum ilinde faaliyet gösteren 482 KOBİ niteliğindeki işletmeye anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, İslami bankacılığı KOBİ'ler için kullanma niyetini etkileyen en önemli faktör, hizmet kalitesinin algılanmasıdır. Tanınma, şeffaflık ve güvenilirlik, İslami bankacılığı kullanma niyetini etkileyen diğer faktörlerdir. Dini hassasiyetlerin, ortak görüşün aksine, İslami bankacılığı kullanma niyeti üzerinde herhangi bir etkisi yoktur.

Anahtar Kelimeler:

İslami Bankacılık; İslami Finansman, KOBİ'ler

JEL Classification Codes :

O16, G2, E2.

ABSTRACT

This study investigates the factors affecting the preferences of SMEs in terms of investing their funds and savings in Islamic banking, which has a tendency to grow rapidly in Turkey. From the point of conservative capital has entered the market and being actively evaluated, this study aims to offer information needed about SMEs for the Islamic banking industry. A questionnaire was applied to 482 SMEs operating in Çorum/Turkey province. According to the findings of the analysis, the most important factor affecting the intention to use Islamic banking for SMEs is the perception of service quality. Recognition, transparency and reliability are other factors that influence the intention to use Islamic banking. Religious sensitivities, contrary to the common opinion, have no influence on the intention to use Islamic banking.

Keywords:

Islamic Banking; Islamic Funding, SMEs.

JEL Classification Codes :

O16, G2, E2.

© 2018 PESA All rights reserved

* This study is supported by Scientific Research Project of Hitit University.

Introduction

Islamic banking, which began its activities to offer access to interest-free banking for interest-sensitive individuals and to incorporate them into the finance sector, provides the chance to use savings in the economy instead of investing them into stocks and bonds offering high-interest yield. Islamic banks evaluate the funds they collect by transactions based on profit / loss partnership principles or based on real economic activities such as fixed income trading, sukuk, salute and exception. Also, Islamic banks make it possible for the credit to be used directly by the supplier, becoming a party to the funding of the economic needs, instead of offering interest-bearing bank loans to their customers. Also referred to as interest-free banking in the international literature, Islamic banking is referred to as Islamic banking in Turkey.

Islamic banking has been growing consistently since the mid-70s. Islamic banks have become important actors in the global finance market, over time (Mallin et al., 2014). The working principle behind Islamic banks is based on the profit and loss sharing (Bellalah and Ellouz, 2004). The most important reason behind this is that these parts of the world are home to countries with a majority of Muslim population.

Islamic banking was introduced in Turkey in 1985 and has a history of 30 years now while having an adventure of 40 years in the world. In 2017, the amount of funds available in the Islamic banks in Turkey has reached to TL160 billion. In the first ten months of 2018, the amount of funds provided to the economy reached TL135 billion. In terms of asset size, the total amount has reached up to TL202 billion as of 2018 (Turkish Participation Banks Association (TKBB), "<http://www.tkbb.org.tr/veri-seti>"). The rapid growth of Islamic banking has offered both corporate and individual customers different financial products in the Turkish Banking Industry. In the light of this data, Islamic banking is an important aspect in terms of the competition between Islamic banking and interest banking in Turkey and that it makes resources available for the real sector with the increased awareness around Islamic banking practices.

There are five Islamic banks operating in Turkey, two of which are public funded corporations, which were established in recent years. It is believed that public access to Islamic banking sector will lead to an increased rate of growth in the sector (Güney, 2018: 1544-1545). Islamic banks are planning to further increase their share in the banking sector in the close future. Increasing the share of participating banks in the banking sector means that these banks will acquire more assets. And this is possible through attracting more financial customers to Islamic banking. It is stated that in Turkey, the state has supported and is supporting Islamic banking which is based on the shared risk and a sense of partnership instead of a seller and buyer relationship and that it will provide the incentive and leadership as it offers "automatic insurance of the economy" with its protective properties especially during economic fluctuations. Founded in 2015, Ziraat Islamic Bank and Vakıf Islamic Bank, which began operations in 2016, support this policy.

SMEs have an important role in the production and employment aspects of a country's economy. The purpose of this work is to raise awareness about the prospective contribution of the rapid growth of Islamic banking in Turkey, which operates with a sense of partnership and shared risk, to the development of SMEs in terms of using the funds and savings which are necessary for the development of SMEs if they are to compete in the global scene. In addition, this study also aims to identify the effect of widespread availability of Islamic banking and the state support on interest-sensitive SMEs, while attempting to find the reasons behind the preferences of SMEs with respect to Islamic banking and to offer statistical information which the SMEs and the finance sector needs.

This study will investigate the factors affecting the preferences of SMEs in terms of investing their funds and savings in Islamic banking, which has a tendency to grow rapidly in Turkey. From the point of conservative capital has entered the market and being actively used in the sector, this study aims to offer information the financial sector needs about SMEs.

1. Literature Review

In the literature, it is possible to classify the studies on Islamic banks according to their main research structures. These are studies investigating the awareness levels on Islamic banks, studies investigating reasons behind the preference of Islamic banks, and studies conducted to determine customer satisfaction in Islamic banks.

Among the studies carried out to investigate the level of awareness of the consumer on Islamic banks are Gençtürk and Çobankaya (2015), Toroman et al. (2015), Cobankaya (2014), Naser et al. (2013), Khattak and Rehman (2010), Metawa and Almossawi (1998), studies investigating the reasons for preference of Islamic banks; Özsoy et al. (2013), Ramada (2013), Lee and Ullah (2011), Marimuthu et al. (2010); and among the studies designed to identify the customer satisfaction in Islamic banks are Kaytancı et al. (2013), Bilir (2010), and Yılmaz (2010).

The study conducted by Gençtürk and Çobankaya (2015) also measures the perception of those who have never worked with an Islamic bank and those who are customers of Islamic banking system about Islamic banking. This study reports that Islamic bank customers prefer this system as they can perform transactions in a short time, as these banks are reliable, as they offer high quality and affordable services, as their employees are respectful and courteous, as they are innovative and due to religious reasons. Toroman et al. (2015) have concluded that the participants of the survey did not have enough information about interest-free banking and that the majority of the participants believe that they are religiously obligated to work with the Islamic banks.

Çobankaya (2014) explored the perception of Islamic banking in terms of its place in the banking sector. According to the results of the study, it was found that general opinion is that Islamic banking differs from interest banking but the level of knowledge about what the differences remain low, yet it was concluded that the awareness about Islamic banking is increasing gradually.

Naser et al. (2013) investigated the level of awareness and customer satisfaction for institutions offering interest-free financing products. They administered a questionnaire to 429 Islamic banks customers in Kuwait. In the study researchers concluded that customers do not have the knowledge of many products and services offered.

Khattak and Rehman (2010) analyzed the level of satisfaction from and awareness of Islamic banking customers in Pakistan according to their demographic characteristics such as age and income level. In Pakistan, it has been determined that the customer portfolio of Islamic banking is highly educated and in the middle-income group with their ages ranges between 21-40 years, and that rate these people also work with other interest-yielding banks is 67%. Metawa and Almossawi (1998) emphasized that Islamic banking has gained world-wide recognition and that many international banks are also beginning to produce Islamic banking products, and a survey has been conducted in Jordan to determine the level of satisfaction and awareness of Islamic banking customers. According to the survey results, Islamic banking customers are satisfied with Islamic bank products and services, however, they are not aware of specific Islamic banking products such as murabaha, musharaka and mudaraba.

Özsoy et al. (2013), in their study, asked customers of three Islamic banks operating in the city of Bolu/Turkey the reasons for their preference of Islamic banking using the questionnaire technique. According to the results of the study, the Islamic bank was preferred due to the product quality, company image, reliability, and religious and environmental factors. Ramadan (2013) investigated the selection criteria of Jordanian Islamic bank customers. Bank customers, when asked to rank the selection criteria according to the degree of importance, listed good-humored service, the price of the products, and the Islamic image as the top three reasons behind their selection which signified that religious reasons alone were not the motivation behind their selection. Lee and Ullah (2011) concluded that banks being operated in accordance with the Sharia law was influential in bank customers' preference for Islamic banking in Pakistan. Marimuthu et al. (2010) investigated the reasons behind the preference for Islamic banks. As a result of the study, it was found that factors such as service, convenience, cost advantages, and friend circle play an influential role in the preference for Islamic banking.

Kaytancı et al. (2013) offered a ranking for the reasons behind the preference of Islamic banking with a survey conducted with 500 Islamic bank customers in the city of Eskisehir and found that the recommendation of relatives and friends, fast and flexible solutions, consultancy on investment were in

the top three reasons while religious reasons ranked fourth in the list. Bilir (2010) used a survey in order to measure the satisfaction level of participating bank customers in the city of Hatay. The results of this study showed that the services offered by Islamic banks cannot fully satisfy customers. Yılmaz (2010) used a survey in order to measure the satisfaction level of participating bank customers in 12 cities. The study concluded that demographic and socio-economic factors affect the satisfaction level of Islamic banking customers.

In the literature, studies on Islamic banks were based on individual customers and data were collected using questionnaires. However, studies in the literature on corporate clients (SMEs, Enterprises, etc.) of Islamic banks are a few if not non-existent. Aysan et al. (2016) In their study, the banking sector in some countries stated that they finance SMEs. It tested the validity of this information in Turkey. Do not point the SMEs financed in Turkey has reached the conclusion that Islamic banks are prone than conventional banks. Savaşan et al. (2013) In their study, 1045 businessmen applied surveys to measure the perception of Islamic banking and products. He stated that Islamic banking is not sufficiently understood and developed. According to the results of the study, it was determined that the problems of the legal infrastructure were not fully understood and the competition problems could not be solved yet. It has emphasized that Islamic banking can develop faster as a result of the necessary awareness activities, training of the human resources needed by the sector and provision of legal infrastructure. In this project, SMEs were taken as the basis for determining the reasons behind the preference of Islamic banking, the awareness level, and customer satisfaction. In this respect, it is believed that this study will make a significant contribution to the literature.

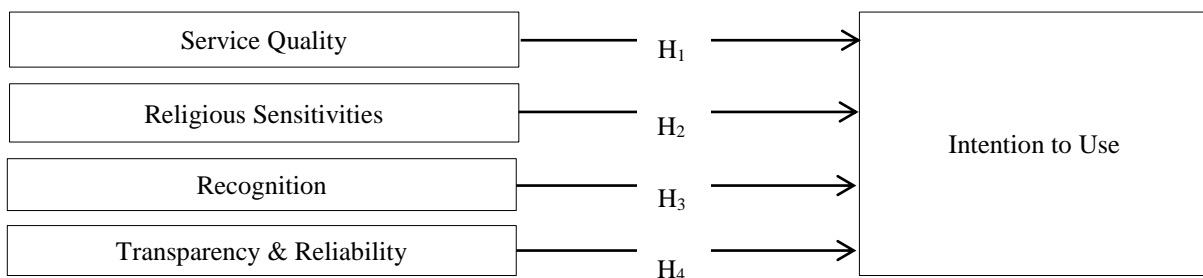
2. Data and Method

2.1. Conceptual Framework and Research Hypotheses

One of the methods of fund distribution in participating banks is the method of trading and partnership. In other words, these are Murabaha (Production Support-Profitable Sales), Icara (Financial Leasing), Mudaraba (Service Capital and Partnership), Mushareke (Joint Venture and Partnership). The most important characteristic that differentiates Islamic banks from other banks is that they are based on trade and production when collecting funds and using funds.

In this study, it is aimed to determine the perception of SMEs on Islamic banks and the reasons behind using Islamic banking. It is aimed to develop a model, namely, "Interest-Free Financial Acceptance Model", as a result of the analyses. Interest-Free Financial Acceptance Model was used in the estimation of factors affecting the preference of Islamic banking. In this model to be developed, it will be investigated if the factors such as perceived service quality, perceived religious sensitivities, perceived recognition, perceived transparency and reliability affect corporate customers' preference for Islamic banking. The models and hypotheses to be tested for their validity are shown in Figure1.

Figure 1: Interest-Free Financial Acceptance Model



Research hypotheses developed based on the research model are as follows:

H₁: A customer's perception of service quality has a positive effect on the intention to use Islamic banking.

H₂: A customer's perception of religious sensitivities has a positive effect on the intention to use Islamic banking.

H₃: A customer's perception of recognition has a positive effect on the intention to use Islamic banking.

H₄: A customer's perception of transparency and reliability has a positive effect on the intention to use Islamic banking.

This study, conducted in order to identify the factors behind SMEs' preference of Islamic banking, builds on the research by Özsoy et al. (2013), Ramada (2013), Lee and Ullah (2011), Marimuthu et al. (2010) for Service Quality scale; builds on Gençtürk and Çobankaya (2015), Toroman et al. (2015), Çobankaya (2014), Naser et al. (2013), Khattak and Rehman, (2010) for Religious Sensitivities scale; builds on Gençtürk and Çobankaya (2015), Toroman et al. (2015) for Recognition scale; and builds on Lee and Ullah (2011), Marimuthu et al. (2010) for Transparency and Reliability scale.

2.2. Research Method

2.2.1. Measurement

A two-part questionnaire was developed in order to determine the factors that affect SMEs' preference for Islamic banking. In the first part of the questionnaire, there are questions about the profile of the respondents, the characteristics of SMEs and the usage and awareness of Islamic banking. The second part of the questionnaire consists of questions about the perceived service quality, perceived religious sensitivity, perceived recognition, perceived transparency and reliability factors.

At this phase, "Confirmatory Factor Analysis" was used in order to define the variables available in the scale to be developed. All the scales available in this study involved questions in 5-point Likert style. Cronbach's alpha test was used to test the reliability of the variables included in the scale. Whether the data used for factor analysis was appropriate for analysis was tested using Barlett Globalization and Kaiser-Geiger-Olkin (KMO) methods.

2.2.2. Data Collection

According to the data from Çorum Chamber of Commerce and Industry for 2015, there are a total number of 3,240 SMEs in the city of Çorum and its central districts. The sample size was calculated with a confidence level of 98% and a margin of error of ± 5 and gave 465 SME results. Convenience sampling was used as the method for the sampling. With the survey, 492 SMEs were reached out to and 482 of the questionnaires submitted were used for analysis.

Table 1 shows the profile distribution of the participants.

Table 1: Profiles of the participants

Characteristics	Category	Frequency	Percentage (%)
Title/Position in the Business	Owner/Partner	352	73,03
	Director /Department Supervisor	130	26,97
	TOTAL	482	100,00
Do you have a say in the management and financial decisions of the company?	Yes	412	85,48
	No	10	2,07
	Partially	60	12,45
	TOTAL	482	100,00
Age	between 19 and 30	52	10,79
	between 31 and 40	145	30,08
	between 41 and 50	201	41,70
	50+	84	17,43
	TOTAL	482	100,00

Level of Education,	Literate	12	2,49
	Elementary Education	54	11,20
	High School	182	37,76
	University	234	48,55
	TOTAL	482	100,00

When the profiles of the participants available in Table 1 are examined, 73% of the participants are business owners/partners, and 26% are employed as managers'/department supervisors in the business. In terms of participants having a say on the management and financial decisions of the business, 85% stated that they have a say in management and financial decisions, 2% stated that they do not have a say in management and financial decisions, and 12% said they have a say partially. The fact that the ratio of those who have a say in management and financial decisions in the business is high is very important in terms of determining the perception towards Islamic banking.

With regards to the age range of respondents, 41% of the respondents are 41-50 years of age, while 97% are male and 48% are university graduates.

Table 2 shows the characteristics of the SMEs included in the study.

Table 2: Characteristics of the SMEs included in the study

Characteristics	Category	Frequency	Percentage (%)
Business Field	Production	371	76,97
	Agriculture	59	12,24
	Construction	18	3,73
	Tourism	0	0,00
	Healthcare	0	0,00
	Sales/Marketing/Retail	0	0,00
	IT/Technology	12	2,49
	Education	0	0,00
	Energy	16	3,32
	Mining	6	1,24
	TOTAL	482	100,00
# of Employees	between 0 and 9	145	30,08
	between 10 and 49	260	53,94
	between 50 and 249	77	15,98
	250+	0	0,00
	TOTAL	482	100,00

Table 2 shows that 76% of the SMEs included in the study operate in the production field. In particular, Islamic banks fund production businesses as a production support. Such a production support includes the supply in the form of raw material, semi-finished goods, real estate, machinery and equipment. 12% of the SMEs included in the study operate in the agriculture field.

In terms of the number of employees of SMEs participated in the survey, 30% are micro-scale SMEs with respect to their number of employees. The majority (53%) of the SMEs participated in the survey is small-scale SMEs while 15% are medium-scale SMEs.

Table 3 shows the results for the level of recognition and use of Islamic banks.

Table 3: Usage and recognition of Islamic banks

	Category	Frequency	Percentage (%)
On the practices of Islamic banks	I have sufficient information.	254	52,70%
	I have heard of it but I am not informed.	109	22,61%
	I am informed as far as I have been exposed to advertisements.	119	24,69%
	Never heard of it.	0	0
	TOTAL	482	100,00
Which financial support(s) Islamic banks offer that you are informed about?	Corporate Financial Support	214	47,77%
	Profit/Loss Partnership	242	54,02%
	Financial Leasing	345	77,01%
	Financing Commodity Against Document	189	42,19%
	Exchange Based Financial Supports	286	63,84%
	None	32	7,14%
Did your business use the services of Islamic Banking at least once?	No, never.	210	43,93%
	Yes, we did.	268	56,07%
	TOTAL	478	100,00
What is your level of satisfaction in terms of Islamic banking services that you have used?	Very satisfied.	85	36,96%
	Satisfied.	54	23,48%
	Not satisfied.	41	17,83%
	Not going to use it again.	12	5,22%
	Neither satisfied nor dissatisfied.	38	16,52%
	TOTAL	230	100,00

When Table 3 is examined, the number of respondents who have sufficient knowledge about Islamic banking practices adds up to a majority of 52%. The rate of those who said they have never heard of it is 0%. 77% of the respondents replied 'financial leasing' to the question of 'which financial support(s) Islamic banks offer that you are informed about?' The financial leasing practices that Islamic banks use are not very different from the others. The only difference is that the material subject to financial leasing is suitable to the principle of interest-free approach and is in conformity with Islamic law. The proportion of SMEs using Islamic banking services is 56%. Here, Islamic banking services refers to opening an account in Islamic banks, the use of financial support, and the use of banking services they offer. According to the statistical reports of the banking association in Çorum, there were a total number of 65 bank branches in 2015. Only four of these branches were Islamic banks. It can be interpreted that SMEs operating in Çorum use the services of Islamic banks at a rather higher rate.

With respect to the question of the satisfaction levels of the SMEs using Islamic banking services, the level of satisfaction is 60% as a combination of the answers 'Very satisfied' and 'Satisfied'. The ratio of those with the answer of 'Not satisfied' was 17% while those with the answer of 'Not going to use it again' were 5%. In general, SMEs using Islamic banking services are 60% satisfied and 40% dissatisfied. The level of dissatisfaction is high enough to be considered. Insufficient number of bank branches may account for this result.

3. Findings & Discussion

3.1. Scale Validation

Consistency values are calculated for each scale considered in the factor analysis models used. Nevertheless, the reliability and validity calculations used in factor analysis models are also included in the analysis. Several analyses have been conducted for the scale used. Table 4 shows values related to the scale used in this study.

Table 4: Values of the scale model

Factor	Cronbach's α	Reliability of the Structure	Average
Service Quality	.895	.911	4.55
Religious Sensitivity	.937	.881	2.38
Recognition	.865	.904	3.61
Transparency & Reliability	.790	.826	4.01

Factor analysis may not offer the same suitability for all data sets included in the analysis. Therefore, whether the data used for factor analysis was appropriate for analysis was tested using Barlett Globalization and Kaiser--Olkin (KMO) methods. The Kaiser-Meyer-Olkin value gives information about the suitability of the variable matrix used for the analysis to the factor analysis and whether the data structure is suitable for determining the factors. The KMO value found must be above .50 for factorability (Field, 2000). The Barlett test examines whether there is a relationship between the variables used, based on the partial correlations. Factor analysis is not conducted when the KMO value is below .50.

Table 5: Results of KMO and Bartlett's Test

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,789
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1725,122
	df	158
	Sig.	,000

Table 5 shows the results of KMO and Bartlett's test. KMO was found to be 0.789 in this study. This result indicates that the data set is suitable for factor analysis. The significance of Bartlett's test, when below 0.05, indicates that the data used is obtained from a multivariate and normal distribution and factor analysis follows.

Table 6 shows the results of the explanatory factor analysis.

Table 6: Results of the explanatory factor analysis

Factor	Factor1	Factor2	Factor3	Factor4
A. Service Quality				
A.1 Service quality of the Islamic banks affects our preference to use Islamic banking.	.712			
A.2 Variety of banking products offered by Islamic banks affects our preference to use Islamic banking.	.818			
A.3 The number of bank branches and accessibility makes it easier for use to prefer Islamic banks.	.713			
A.4 Availability of a bank branch in the proximity of the business positively affects our preference to use Islamic banking.	.771			
A.5 We may prefer working with Islamic banks if they offer attractive credit and payment options.	.791			
B. Religious Sensitivities				
B.1 Their operations being governed by Islamic principles affects our preference to use Islamic banking.		.861		
B.2 It is important for our business that a bank operates with or without interest yield.		.812		
B.3 Our business investment decisions are affected by the fact that Islamic banks are operating with respect to Islamic principles.		.839		
B.4 It is important for our business to invest our fund in a bank operating with respect to Islamic principles.		.819		
C. Recognition				
C.1 Advertisements in mass media positively affect our preference of Islamic banking.			.881	
C.2 Image and popularity of the Islamic banks make it easier for us to use Islamic banking.			.819	
			.847	

C.3 I may prefer Islamic banking if I am informed about products and services they offer.			.832	
C.4 I may use financial support (credit) from Islamic banks if I am informed about the methods they use when offering bank loans.				
D. Transparency & Reliability				
D.1 Reliability of Islamic banks affects our preference to use Islamic banking.				.742
D.2 Islamic banks are always transparent in their banking transactions.				.765
D.3 I believe that Islamic banks operate without interest yield.				.691
D.4 Islamic banks are the most reliable of all banks.				.741
Cumulative Explanatory Variance	48.32	54.65	62.31	74.58

Varimax Vertical Rotation technique was used to obtain factor scores and the factors were reduced. Factors with 0.5 or above factor loading were included in the table (Lee, 2009). 4 factors and 17 variables were identified which account for 74.58% of the total variance. The rate of the variance explained indicates the strength of the factor structure of the scale. A cumulative explanatory variance in the range between 40% and 60% is sufficient.

3.2. Model Test

The results of the factor analysis model test show that there is a positive relationship between perceived service quality and intention to use Islamic banking; perceived religious sensitivities and intention to use Islamic banking; perceived recognition and intention to use Islamic banking; perceived transparency and reliability and intention to use Islamic banking.

Hypothesis 1 ($r = 0.9546$) - ($t = 10.054$). Thus, Hypothesis 1 is accepted.

Hypothesis 2 ($r = 0.1322$) - ($t = 1.1258$). Thus, Hypothesis 2 is rejected.

Hypothesis 3 ($r = 0.5191$) - ($t = 7.164$). Thus, Hypothesis 3 is accepted.

Hypothesis 4 ($r = 0.7091$) - ($t = 8.467$). Thus, Hypothesis 4 is accepted.

Conclusion

The purpose of this study was to investigate the factors that affect SMEs' use of Islamic banking. The questionnaire developed to determine the factors behind the Islamic banking preference was applied to 482 SMEs operating in Çorum and data were obtained. Attention has been paid to submit the questionnaire to managers who have a say in management and financial decisions in the business. The results of this study are valid only for the scope of the research and cannot be generalized.

Factors affecting the SMEs' use of Islamic banking have been tested under the name of interest-free financial acceptance model. Four hypotheses have been developed as part of the model. Accordingly, the impact of perceived service quality, perceived religious sensitivity, perceived recognition, perceived transparency and reliability were explored for their impact on the intention to use Islamic banking.

Separate statistical analyses were applied to the hypotheses developed for Islamic banking usage model. As a result of the statistical analysis, it was determined that the perceived service quality is the most important variable in SMEs' adoption of Islamic banking practices. There is a positive relationship between the religious sensitivities of SME managers and intention to use Islamic banking, however, this relationship is not significant. Contrary to widespread belief, religious sensitivity is not a significant factor that influences the use of Islamic banking. SMEs base their choice of bank to work with on factors such as service quality, transparency and reliability, and recognition.

The reason for the existence of Islamic banks is the maintenance of economic life and financial life according to Islamic teachings. However, as a result of the research, it is a contradiction that SMEs have a low impact on Islamic banking use. According to this, Islamic banks cannot explain themselves sufficiently about their working principles and products. Factors causing this situation to arise; The lack of adequate legal infrastructure for Islamic banking, the absence of a central advisory board, the absence of Islamic rating agencies and supervisory authorities, and the inadequacy of human resources to serve in the sector.

Islamic banks are aiming to increase their share in the banking sector up to 15% according to the 2015-2025 strategy documents. Achieving this goal means receiving more assets. More assets, on the other hand, mean more financial consumers preferring Islamic banks. Islamic banks should be able to convince

more financial consumers to work with them; increase the diversity of banking products, increase the number of branches and ATMs, and organize campaigns such as attractive credit and payment possibilities. SMEs attach importance to banks being transparent and reliable.

References

- Aysan, A. F., Disli, M., Ng, A., & Ozturk, H. (2016). Is small the new big? Islamic banking for SMEs in Turkey. *Economic Modelling*, 54, 187-194.
- Bellalah, M., Ellouz S. (2004) Islamic finance, interest rates and Islamic banking: A Survey of the literature, *Finance India: special issue*, 18, pp.533-546.
- Bilir, A. (2010). A Research on Determination of Customer Satisfaction in Participation Banks, Cukurova University, Institute of Social Sciences (Unpublished Master Thesis), Adana.
- Çobankaya, F.T. (2014). Detection Awareness Level of participation of the Bank in Turkey: A Study in the Western Mediterranean Region, Süleyman Demirel University Institute of Social Sciences Department of Business Administration Master's Thesis.
- Gençtürk, M., Çobankaya, F. T. (2015). Determination of Awareness Level of Participation Banks in Western Mediterranean Region, *Bankers Magazine*, No 93, 82-105.
- Güney, G. (2018). Government Assisted Participation Banking Era in Turkey: An Event Analysis, *Atatürk University Journal of the Institute of Social Sciences* September 2018 22 (3): 1539-1546
- Kaytancı, B.G., Ergeç, E.H, Toprak, M. (2013). 801 Towards Customer Satisfaction Participation Banks in Banking Products and Services: The Case of Turkey, *International Conference on Eurasian Economies On 2013 Session 7C*, 801-811
- Khattak, N. A., Ur Rehman, K. (2010). Customer satisfaction and awareness of Islamic banking system in Pakistan, *African Journal of Business Management*, 4(5), 662-671.
- Lee, K. ve Ullah, S. (2011). Customers' Attitude Toward Islamic Banking in Pakistan, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(2), 131-145.
- Lee, M. (2009). Factors Influencing The Adoption of Internet Banking: An Integration of TAM and TPB with Perceived Risk and Perceived Benefit, *Electronic Commerce Research and Applications*, 8: pp.130-141.
- Mallin, C., Faraga, H., Yonga, K. (2014). Corporate social responsibility and financial performance in Islamic banks, *Journal of Economic Behavior & Organization* 103, pp.21-S38.
- Marimuthu, M., Jing, C. W., Gie, L. P., Mun, L. P. ve Ping T. Y. (2010). Islamic Banking: Selection Criteria and Implications, *Global Journal of Human Social Science*, 10(4), 52-62.
- Metawa, S. A., Almosawi, M. (1998). Banking behavior of Islamic Bank Customers: Perspectives and Implications, *International Journal of Bank Marketing*, Sayı 16, Cilt 7, 299-313.
- Naser, K., Salem, A. ve Nuseibeh, R. (2013). Customers Awareness and Satisfaction of Islamic Banking Products and Services: Evidence from the Kuwait Finance House (Note 1), *International Journal of Marketing Studies*, 5(6), 185-199.
- Özsoy, İ., Görmez, B. and Mekik, S. (2013). The Reasons of Preference of participation banks in Turkey: An Empirical Research, *Management and Economics*, 20 (1), 188-206.
- Participation Banks Association of Turkey (2016). Participation Banks Active Size Data Set, <http://www.tkbb.org.tr/veri-seti>. Access: 29.03.2016
- Ramadan, Z. S. (2013). Jordanian Criteria for Islamic Banks Selection: Evidence From The Jordanian Banking Sector. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, Sayı 3, Cilt 3, 139-145.
- Toroman, C., Ata, H. A., Buğan, M.F. (2015). A Research on Customer Perception for Islamic Banking Activities, *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, Issue 14, Vol 4, 761-779,
- Yılmaz, H. N. (2010). Developments in the Field of Participation Banks in Turkey and Participation Banks in Customer Satisfaction: The Case of Turkey Finans Participation Bank, Dumlupınar University, Institute of Social Sciences (Unpublished Master Thesis), Kütahya

SURVEY

Part 1

A.	Your Title/Position in the Business (Business Owner/Partner - Director /Department Supervisor)
B.	Do you have a say in the management and financial decisions of the company? Yes/No/Partially
C.	Age (19 to 30 / 31 to 40 / 41 to 50 / 50+)
D.	Gender (Female / Male)
E.	Level of Education Literate (Literate but not graduated from any education institution) Elementary Education High School University
F.	The Field of Business? Production / Agriculture / Construction / Tourism / Healthcare / Sales-Marketing / Retail / Energy / Mining
G.	How many people are employed in the company including yourself? (Please note the total number of employees if there are more than one branches/headquarters) 0-9/10-49/50-249/250+
H.	About the Islamic Banking Practices; I have sufficient information I have heard of it but I am not informed I am informed as far as I have been exposed to advertisements Never heard of it
I.	Which financial support(s) Islamic banks offer that you are informed about? Corporate Financial Support / Profit-Loss Partnership / Financial Leasing / Financing Commodity Against Document Exchange Based Financial Supports / None
K.	Did your business use the services of Islamic Banking at least once? (Current account, Islamic account, Financial support, Credit card, Debit card, Bank transfer, EFT, Safety Deposit Box, ATM, etc.) No, never / Yes, we did
L.	What is your level of satisfaction in terms of Islamic banking services that you have used? Very satisfied / Satisfied / Not satisfied at all / Not going to use it again / Neither satisfied nor dissatisfied

A.	Service Quality
	A.1 Service quality of the Islamic banks affects our preference to use Islamic banking.
	A.2 Variety of banking products offered by Islamic banks affects our preference to use Islamic banking.
	A.3 The number of bank branches and accessibility makes it easier for use to prefer Islamic banks.
	A.4 Availability of a bank branch in the proximity of the business positively affects our preference to use Islamic banking.
	A.5 We may prefer working with Islamic banks if they offer attractive credit and payment options.
B.	Religious Sensitivities
	B.1 Their operations being governed by Islamic principles affects our preference to use Islamic banking.
	B.2 It is important for our business that a bank operates with or without interest yield.
	B.3 Our business investment decisions are affected by the fact that Islamic banks are operating with respect to Islamic principles.
	B.4 It is important for our business to invest our fund in a bank operating with respect to Islamic principles.
C.	Recognition
	C.1 Advertisements in mass media positively affect our preference of Islamic banking.
	C.2 Image and popularity of the Islamic banks make it easier for us to use Islamic banking.
	C.3 I may prefer Islamic banking if I am informed about products and services they offer.
	C.4 I may use financial support (credit) from Islamic banks if I am informed about the methods they use when offering bank loans.
D.	Transparency & Reliability
	D.1 Reliability of Islamic banks affects our preference to use Islamic banking.
	D.2 Islamic banks are always transparent in their banking transactions.
	D.3 I believe that Islamic banks operate without interest yield.
	D.4 Islamic banks are the most reliable of all banks.

Zekât Nisabına Dair Çağdaş Yaklaşımlar*

Osman GÜMAN

Doç. Dr, Sakarya Üniversitesi İlahiyat Fakültesi, oguman@sakarya.edu.tr

Doi: 10.32957/ijisef.462866

Makale Bilgisi:**Geliş:** 23 Eylül 2018**Kabul:** 9 Kasım 2018**ÖZET**

Kur'an-ı Kerim'de zekâtın kimlere verileceği haricinde zekât ibadeti hakkında ayrıntılı bir hüküm yoktur. Zekât ile ilgili ayrıntılı hükümler Hz. Peygamber (s.a.v.) tarafından belirlenmiştir. Bu hükümlerden biri de zekât nisaplarıdır. Altın, gümüş, ticaret malları, deve, sığır, koyun ve toprak mahsulleri için farklı nisaplar belirlenmiştir. Gümüşün para olma özelliğini kaybetmesi ve altının da zaman zaman değerinde ciddi düşüşler olması yakın tarihte zekât nisapları konusunda yeni arayışları ve tartışmaları beraberinde getirmiştir. Makalede zekât nisapları konusundaki yaklaşımlar ana hatlarıyla üçe ayrılarak her yaklaşım, gerekçesiyle birlikte analiz edilmiş ve nisap ile ilgili bir tercihte bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler:

Fıkıh, Zekat, Nisap, Gına, Kudret-i Müyessire

Contemporary Approach on Quorum (Nisab) of Zakat**ABSTRACT**

There isn't any detailed norms about zakat in the Quran other than to whom zakat should be given. The detailed norms about zakat are put in practice by our prophet Muhammad. The bases (nisaab) of zakat are among those norms. Different bases are determined for gold, silver, commercial wares, camels, cows, sheeps and soil products. After the silver losed its property in being regarded as money and falling of gold its value materially from time to time caused to new searches and discussions about zakat bases. In this article we distributed approaches about zakat bases to three approaches substantially and analised each of them with it's reasoning and than preferred one of them.

Keywords:

Islamic law, zakat, nisaab, wealth, al-kudratu'l-muyassira

Giriş

Kur'an-ı Kerim'de sıklıkla namaz ibadetiyle birlikte zikredilen zekât, kimi fakihlere göre vergi özelliği de bulunan bir ibadet; kimilerine göre ise ibadet yönü de bulunan bir vergidir. Mekke döneminde indirilen bazı ayetlerde zekâttan söz edilmekle birlikte o evrede Müslümanlar henüz siyasi bir yapılanma içine girmedikleri için zekât için belirlenmiş bir nisap yoktu. O dönemde zekât, varlıklı sahabilerin bireysel olarak ihtiyaç sahiplerine malî yardımda bulunmasından ibaretti. Medine'ye hicret gerçekleşip Medine site devletinin kurulması sonrasında -ağırlıklı görüşe göre- hicretin ikinci yılında zekât farz kılınmış ve ilerleyen süreçte deve, koyun ve dirhem gibi mallardan her birine göre zekât mükellefi olmayı gerektiren zenginlik ölçüleri olan nisaplar, her bir nisaptan ödenmesi gereken zekât miktarları ve zekâtın kimlere sarfedileceği gibi detay hükümler belirlenmiş ve civardaki Arap kabilelerinin bir peygamber (s.a.v.) ve siyasi bir lider olarak Hz. Muhammed'in otoritesini kabullenmesi üzerine zekât toplama ve hak sahiplerine ulaştırma işi devlet eliyle yapılmaya başlanmıştır.

Kur'an-ı Kerim'de zekât emri ve zekât verilecek kimseler (et-Tevbe, 9/60) haricinde herhangi bir detaya yer verilmemiş, neyin infak edileceğine dair bir soru üzerine "ihtiyaçtan arta kalan miktarı infak etme emri (*el-afî*) ile yetinilmiştir. (el-Bakara, 2/219) Ancak "ihtiyaçtan arta kalan miktar", kapalı ve kişiden kişiye değişkenlik arz eden bir ifade olmakla birlikte bu kapalılık Hz. Peygamber'in (s.a.v.) zekât uygulamaları ile giderilmiş; nisap ve zekât nispetleri gibi ayrıntılı hükümler, Hz. Peygamber'in (s.a.v.) civardaki kabilelere zekât memurları aracılığı ile gönderdiği mektuplar ve dört halifenin zekât uygulamaları ile belirlenmiştir.

Hz. Peygamber'in (s.a.v.) zekât mektuplarında o günün Arap toplumunda revaçta olan deve, koyun ve dirhem nisaplarına ve zekât nispetlerine yer verilmiş,¹ o dönemde piyasada tedavülü az olduğu için dinarın; Mekke-Medine iklim koşulları yetişmesine çok elverişli olmadığı için sığırların, atların ve sair malların nisap miktarlarına temas edilmemiştir. Kaynaklarda dinar ve sığırların zekâtının da Hz. Peygamber (s.a.v.) tarafından belirlendiğine dair bir takım rivayetler bulunmakla birlikte Hz. Peygamber'in (s.a.v.) zekât mektuplarında bunlara yer verilmemiştir (El-Kardavi, 1973, s. 193,247).

Hz. Peygamber'in (s.a.v.) dirhem, deve ve koyun sürülerinin nisabı olarak belirlediği alt limitler, sırasıyla 200 dirhem (yaklaşık 595 gr.), 5-9 deve ve 40-120 koyundur. Dinarın nisabı ise farklı bazı görüşler bulunmakla birlikte² hakim görüşe göre 200 dirheme eşdeğer olan 20 miskaldır (yaklaşık 85 gr.)(Özen, 1996, s. 245).³ Devenin piyasa değerinin artması ve buna bağlı olarak Hz. Ömer tarafından diyet miktarlarında bazı denkleştirmeler yapılmasına rağmen (Bardakoğlu, 1994, s. 475) ne sahabe döneminde ne de sonrasında zekât nisaplarında hiçbir değişikliğe gidilmeyip nisaplar aynen muhafaza edilmiştir. Hz. Peygamber ve dört halife döneminde 40 koyun, 5 deve ve 200 dirhemin piyasa değerlerinin yaklaşık olarak birbirine denk olduğu hususunda genel bir kabulden söz edilebilirse de sahabe tarafından diyet miktarlarında bir denkleştirme yapılırken zekât nisaplarına dokunulmamış olması, söz konusu nisapların taabbüdî olduğu yolunda güçlü bir kanıyı beraberinde getirmiş ve yakın döneme kadar fıkıh literatüründe zekât nisap miktarları tartışma konusu bile edilmemiştir. Ne var ki deve, koyun, sığır ve altın, piyasa değerlerini büyük oranda korumuşsa da gümüş, altın karşısında ciddi bir değer kaybına uğramış ve günümüzde gümüş, altın karşısında değerini tamamen sıfırlamıştır.⁴ Bugün (22 Eylül 2018) itibarıyla emtia piyasasında gümüşün gramı, 2,89 TL, altının gramı ise 242.58 TL'den işlem görmektedir.⁵ Buna

¹ Hz. Peygamber'in zekât mektupları için bkz. Ebu Davud, Zekat, 4; Tirmizi, Zekât, 4.

² Hasan Basri'den altının nisabının 40 miskal olduğu yolunda bir rivayet vardır. Tavus, Zühri ve Ata gibi tabiiinden olan bazı fıkıh bilginlerine göre ise altının nisabında gümüş esas alınır ve 200 dirhem değerinde olan altına zekât düşer. Ancak her iki görüş de şaz olup fıkıh bilginlerinin ağırlıklı görüşü metinde zikrettiğimiz üzere 20 miskal görüşüdür. Görüşlerin gerekçesi için bkz. (El-Kardavi, 1973, ss. 246-252).

³ Ölçümde kullanılan habbelerin birimleri arasında bölgeden bölgeye farklılıklar olduğu için bir dinarın gram cinsinden ağırlığı hususunda klasik dönemde ve günümüzde bir takım görüş ayrılıkları mevcuttur. Ancak altın ve gümüşün nisaba ulaşması için kaç gram olması gerektiği hususu bu araştırmada bahs-i diğerdir. Bundan dolayı günümüzde daha yerleşik olan 85 gr. ölçüsü verilmekle yetinilmiştir. Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. (Özen, 1996, s. 245).

⁴ Tarih boyunca gümüşün yaşadığı değer kayıpları konusunda ayrıntılı bilgi için bkz. (Akyıldız, 2007, ss. 164-165; Tabakoğlu, 2007, ss. 27-28).

⁵ Değerler, 22 Eylül 2018 tarihine aittir.

göre 595 gram gümüşün piyasa değeri 1.719 TL iken 85 gram altının piyasa değeri 20.619 TL'dir.⁶ Bu, Hz. Peygamber döneminden bugüne değin gümüşün alım gücünü ciddi oranda yitirdiğini göstermektedir.

Diğer yandan asr-ı saadette ve sonraki yüzyıllarda madeni para sistemi hakim olup piyasada, altın ve gümüş paralar tedavül etmekte iken XIX. yüzyılın sonlarından itibaren madeni para sistemi tedrici olarak yerini kağıt para sistemine bırakmış, kağıt paranın tedavüle girdiği ilk dönemlerde devletler altın rezervine karşılık olarak para basarken zamanla bu da terk edilmiştir. Günümüzde altın ve gümüş, para piyasasında değil; emtia piyasasında işlem gören kıymetli birer madenden ibaret hale gelmiştir. Dolayısıyla herhangi bir ülkede özellikle altını nakde çevrilebilme imkânı varsa da altın ve gümüş, para vasfını yitirmiştir (Akyıldız, 2007, ss. 165–166). Piyasada para vasfıyla tedavül etmiyor olsa bile altının bir değer saklama aracı olmak açısından nisbî de olsa para vasfını koruduğu söylenebilirse bile gümüşün para olmaktan çıktığı tartışılmaz bir gerçektir.

Gümüşün alım gücünün düşmesi ve madeni para sisteminden kağıt para sistemine geçişle birlikte altın ve gümüşün para vasfını yitirmesi, altın ve gümüş nisabı ile ticari malların nisabını çağdaş fıkıh bilgileri arasında tartışılır hale getirmiş ve bu konuda Arap dünyası ve Türkiye'de pek çok farklı görüş ileri sürülmüştür. Bu çerçevede ticaret malı ve paranın zekat nisabının güncellenmesine yönelik olarak Türkiye'de iki ilmi toplantı gerçekleştirilmiştir. Bunlardan ilki Kur'an Araştırmaları Vakfı (KURAV) tarafından 02-03 Ekim 2004 tarihlerinde Mudanya'da düzenlenen "Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri" adlı sempozyumdur. Bu sempozyumda Ahmet Tabakoğlu, Yunus Vehbi Yavuz, Hamza Aktan ve Mehmet Erdoğan tarafından hazırlanan tebliğler sunulmuş ve katılımcılar tarafından müzakere edilmiştir. İkinci ilmi toplantı ise V. İslam Hukuku Anabilim Dalı Koordinasyon toplantısıdır. Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'nin ev sahipliğinde 2-4 Haziran 2008 tarihinde Ankara'da düzenlenen toplantıda Mehmet Erdoğan, Mudanya'daki sempozyumun tebliğ ve müzakerelerinde dile getirilen görüşleri özetlemiş, ayrıca merhum Mehmet Erkal bir tebliğ sunmuştur. Tebliğ ve müzakereleri ile çok zengin bir içeriğe sahip olduğu için bu iki sempozyumun basılı kitapları çokça istifade ettiğimiz temel iki kaynak olup işbu makalede zekât nisap değerlerinin güncellenmesine dair görüşler gerekçeleriyle birlikte değerlendirecektir.

Çağdaş literatürde nisap miktarlarına dair kanaatleri şu üç başlık altında toplamak mümkündür: a) muhafazakâr/gelenekçi yaklaşım, b) eklektik yaklaşım ve c) tarihselci/gayeci yaklaşım.

1. Muhafazakâr/Gelenekçi Yaklaşım

Bu yaklaşım sahiplerine göre nisap miktarları taabbüdidir. Bundan dolayı nisap miktarları aynen muhafaza edilmeli ve ekonomik değişimler dikkate alınmamalıdır. Altın ve gümüş nisabı, ilk dönemler itibarıyla birbirine eşit olarak belirlenmekle birlikte diğer nisap kalemlerinin her biri kendine özgü olup birbirine kıyas edilemez. Çünkü deve, koyun ve sığırdaki nisap aralıkları altın ve gümüşteki gibi sabit değil; değişkendir. Altın ve gümüş, nisabı aşınca ne miktarda olursa olsun % 2,5 nispetinde zekât verilmesi gerekirken koyunda nisap aralıkları 40, 121, 200, 400 olarak belirlenmiştir. Deve ve sığırdaki ise aralıklar koyundaki gibi büyük olmamakla birlikte onlarda da sabit aralıklar yoktur. Saim hayvanlarda nisaba malik olunmasına rağmen zekatın affedildiği aralıkların bulunması, mesela 5 devesi olan kişi zekât olarak bir koyun verirken 9 devesi olanın da bir koyun vermesi ve sayıları 10'u buluncaya kadar 5'i aşan develere zekât terettüp etmiyor olması hayvanlarda zekât nisabının paralar ve ticaret eşyasının zekatından farklı bir ilkeye göre belirlendiğini göstermektedir. Dolayısıyla hayvan nisapları ölçü alınarak altın, gümüş ve ticaret eşyasının nisabının güncellenmesi imkân dahilinde gözükmemektedir.

Muhafazakâr yaklaşım kapsamında üç görüşe yer verilebilir:

İlk görüşe göre dirhem de dâhil olmak üzere Hz. Peygamber (s.a.v.) tarafından belirlenen bütün nisaplar geçerliliğini korumaktadır. Dolayısıyla 200 dirhem (595 gr.) gümüşe veya bu değerde paraya ya da ticaret malına sahip olan kişi zekât mükellefi sayılır. Akademisyenler arasında pek tercih edilmemekle birlikte bu görüş, fıkıh literatüründe geçen bilgileri hiçbir ayıklamaya tabi tutmayan ve bu literatürün bütünüyle

⁶ Makalenin ilk hali olan bildiri metnini hazırladığımız 01 Kasım 2016 tarihinde; yani yaklaşık iki yıl önce gümüşün gram fiyatı 1.79 TL iken altının gramı 127.93 TL idi. Yani iki yıl önce altın gümüşten 71 kat daha değerli iken bugün 84 kat daha değerli hale gelmiştir.

aktüel değerini koruduğunu ve aynıyla devam ettirilmesi gerektiğini savunan bazı çevrelerde varlığını hâlâ devam ettirmektedir (“Zekat malları ve hükümleri,” 2018).

İkinci görüşe göre paralar ve ticaret eşyasının nisabında altın esas alınmalı ve 20 dinar (yaklaşık 85 gr.) değerinde parası veya ticaret eşyası bulunan kişi zekât mükellefi sayılmalıdır. Bununla birlikte başka parası veya para ile değerlendirilebilecek ticaret malı bulunmayan ama “ağırlık olarak” (değer olarak değil!) 200 dirhem gümüşe sahip olan kişi, gümüş için tespit edilmiş bulunan nisaba ağırlık olarak sahip bulunduğu için “zengin” kabul edilmeli ve dolayısıyla bunun zekâtını vermelidir. Bir yandan nas ile belirlenen hükmün hiçbir değişikliğe tabi tutulmaksızın uygulanmasını amaçlayan, diğer yandan gümüşün altın karşısındaki aşırı değer kaybını da gözardı etmeyen bu görüş, KURAV sempozyumunda Uzunpostalcı (2007, ss. 112–120) tarafından savunulmuştur. Ancak sırf naslarda gümüşün zekat nisabı 200 dirhem (595 gr.) olarak beyan edildi diye 1700 TL değerinde gümüşe sahip olan kişinin zengin sayılması gerektiğini söylemek, hükümlerde gayeyi dikkate almayan literalist bir yaklaşımdır.

Üçüncü görüşe göre ise paralar ve ticaret mallarının nisabında altın esas alınmalıdır; çünkü günümüzde altına göre gümüşün değerinde önemli ölçüde düşüş olmuştur. Hz. Peygamber (s.a.v.) döneminde yaklaşık 1/10 olan değer farkı, bugün itibarıyla 1/84’e kadar gerilemiştir. Bu yüzden gümüş nisabını ölçü almak makul olmaktan çıkmıştır. Fakihler, altın veya gümüş nisaplarının hangisi “yoksulun lehine” ise onun esas alınmasının daha uygun olduğunu belirtmişler ise de günümüzde gerçekte yoksul sayılabilecek gümüş nisabına malik kişileri zekât, fitre veya kurban yükümlüsü saymak yoksul kesimin lehine değil; aleyhine bir uygulama olur. Bu yüzden günümüzde altın nisabının ölçü alınması hakkaniyete daha uygun düşer (Döndüren, 2007, s. 36). Muhammed Ebu Zehra, Abdülvehhab Hallaf, Abdurrahman Hasan, Kardavî, Hayrettin Karaman ve Hamdi Döndüren gibi fıkıh bilginleri bu görüştedir (El-Kardavi, 2004, s. 153; Paçacı, 2015, s. 114). Diyanet İşleri Başkanlığı da paranın nisabının 80,18 gram altının değeri olduğu yönünde görüş belirtmiştir (Paçacı, 2015, p. 114).

2. Tecdidci Yaklaşım

Tecdidçi yaklaşım adını verdiğimiz bu yaklaşımın savunucuları, Hz. Peygamber’in (s.a.v.) belirlediği nisapların taabbüdî değil, muallel olduğu ve nisaplar arasında görece bir eşitlik ve denklik bulunduğu varsayımından hareket etmektedir. Onlara göre günümüzde altın ve gümüşün alım gücü geçmişe nispetle çok düştüğü için gümüş ve altın için belirlenmiş olan nisap ile ne 40 koyun, ne de 5 deve satın almak mümkündür. Bugün 595 gram ağırlığındaki gümüş ile sadece bir ve iki koyun alınabilirken 85 gram altın ile 15-16 koyun alınabilmektedir. Bu olgu, Hz. Peygamber döneminde nisaplar arasında mevcut olan görece denkliğin altın ve gümüş aleyhine bozulduğunu göstermektedir. Dolayısıyla ticaret eşyası ve paraların nisabında gümüş ve altının ölçü alınması isabetli değildir. Şu halde hâlâ değerini koruyan diğer nisap kalemleri esas alınarak ticaret eşyası ve paraların nisabı yeniden belirlenmelidir. Ancak genel olarak diğer nisap kalemlerini esas alma hususunda ittifak eden tecdidçi yaklaşım sahipleri, nisabı güncellemek için farklı kıstaslar belirlemiş olup bu kapsamda başlıca üç görüş olduğu söylenebilir.

2.1. Koyun veya Deve Nisabının Esas Alınması

Deve ve koyunun ortalama bir değere sahip olduğu bir ülkede 40 koyun veya 5 devenin piyasa değerinin yarısı ölçüt alınabilir. Yusuf el-Kardavi tarafından ileri sürülen bu görüş esasen varsayım dayalı bir tercihtir. Çünkü Kardavî’nin, *Fıkhü’z-zekât* adlı doktora tezindeki esas tercihi –yukarıda da ifade ettiğimiz üzere– ticaret malları ve paralar için altının esas alınması yolundadır. Çünkü bazı fıkıh bilginleri fakirin yararını gözetererek zekât mükellefiyetinde gümüşün esas alınması gerektiğini söylemişse de gümüş çok büyük değer kaybetmiştir, altın ise gümüşe nispetle piyasadaki değerini korumaktadır. Dolayısıyla gümüş nisabının esas alınması gerektiği görüşü mal sahiplerini sıkıntıya sokar. Bundan dolayı Kardavî’ye göre günümüzde altın nisabının esas alınması tercihe daha şayandır.

Görüşünü altın lehine ortaya koyduktan sonra Kardavî, “Peki, zekât nisabı için sabit bir ölçütün tespit edilmesi mümkün müdür?” diye bir başlık açarak altının da bir gün gümüş gibi değerini tamamen yitirmesi veya aşırı değerlenmesi halinde başka nisaplardan hareketle sabit bir nisap belirlemenin mümkün olup olmadığını sormuş ve bu soruya olumlu cevap vererek nisap kalemlerinin denliğini uzunca irdeledikten sonra toprak mahsulleri ile sığır nisabının ticaret malları ve paralar için esas alınmayacağını; buna karşın deve ve koyunun ortalama bir değere sahip olduğu bir ülkede 40 koyun veya 5 devenin piyasa değerinin yarısının ölçüt alınabileceğini savunmuştur. Çünkü Hz. Peygamber’in

(s.a.v.) zekât mektuplarında mevcut olan bazı verilere göre o dönemde kırk koyunun piyasa değeri yaklaşık olarak 400 dirheme tekabül etmektedir. O dönemde gümüş nisabı 200 dirhem olduğuna göre dirhem ve dinar nisabı o gün şartlarında koyun ve deve nisabının yaklaşık yarısı tutarındadır (El-Kardavi, 1973, ss. 263–269).

2.2. Nisap Mallarının Ortalamasının Esas Alınması

Bu görüşe göre para ister altın, ister gümüş, ister kağıt ve madeni türden olsun ağırlığına göre değil; piyasadaki değerine göre hesap edilerek nisabı belirlenmelidir. Dinar ve dirhemlerin nisabı belirlenirken Hz. Peygamber (s.a.v.) dönemindeki satın alma güçleri tespit edildikten sonra çağdaş parasal değeri ortaya konmalı ve bu da tek bir rakamla ifade edilmelidir. Bunun için Hz. Peygamber dönemindeki nisap mallarının ortalaması alınmak suretiyle standart bir ölçü belirlenebilir. Bu görüş, KURAV sempozyumunda bir bildiri sunan Yunus Vehbi Yavuz (2007, s. 84) tarafından savunulmuştur.

Hayrettin Karaman'a göre ise paranın ve ticarî eşyanın nisabını tesbit ederken normal şartlarda altın esas alınmalı, ancak iktisadî bakımdan normal sayılmayan durumlarla karşılaşılması halinde ortalama yoluna gidilmelidir. Bir başka yol ise 3-4 kişilik bir ailenin asgarî geçim endeksinin nisab olarak değerlendirilmesidir (Karaman, 2018). Bu ifadesiyle Karaman bir yandan geleneksel yaklaşımın sürdürülmesinden yana olduğunu ortaya koyarken, Kardavî gibi, altının da değerini yitirmesi veya aşırı değerlenmesi gibi olağanüstü durumları dikkate alarak ortalamanın esas alınabileceği görüşünü ileri sürmüştü, bununla birlikte açlık ve yoksulluk endeksi gibi çağdaş ölçütlerden yararlanılabileceği görüşüne de göz kırpmıştır. Bu itibarla Karaman'ı ilk tercihi bakımından gelenekselci yaklaşıma; ikinci tercihi bakımından tecdidçi yaklaşıma ve üçüncü tercihi bakımından ise gayeci/tarihselci yaklaşıma dahil etmek mümkündür.

2.3. Fitrenin Esas Alınması

Bu görüş sahiplerine göre zekât ve fitre bir ibadettir ve esasen taabbüdidir. Zekât nisabına ölçü alınan maddeler ise taabbüdi değildir. Dolayısıyla nisaplarda yeni düzenleme yapılması pekâlâ mümkündür. Bunun için nisab-ı istiğnayı tespitinde nisap olarak belirlenen malların ortalaması esas alınabilir (Beşer, 2007, s. 50). Ramazan bayramında fakire ödenmesi gereken fitre miktarının fakirin bir günlük ihtiyacına denk düştüğü varsayımına dayanan bu görüş Faruk Beşer'e ait olup ona göre birer sa' buğday, arpa, hurma ve üzümün piyasa değerinin ortalaması miladi takvime göre 365 veya hicri takvime göre 355 ile çarpılmak suretiyle zekât nisabının belirlenmesi yoluna gidilebilir (Beşer, 2007, s. 126). Beşer'in teklifine göre ticaret eşyası ve paraların nisabı günümüz şartlarında yaklaşık olarak 15.000 TL gibi bir rakama ulaşmakla birlikte "nisab-ı gınâ"nın aranması gereken zekât nisabını belirlemede niçin fitre yükümlülüğü için aranan "nisab-ı istiğna"nın;⁷ hatta fitre miktarının esas alındığı ve bunun hangi gerekçe ile hicri veya miladi yılın günleri ile çarpıldığı hususu izaha muhtaçtır.

Bu yaklaşım kapsamında zikredilen her üç görüşün savunucuları, ayrı yollar izleseler de altın ve gümüşün, artık mevcut piyasa değeri ile asgari zenginlik ölçütü sayılmayacağı ve altın ile gümüşün asr-ı saadetteki alım gücünün tespit edilmesi gerektiği hususlarında hemfikirdir. Geleneksel yaklaşımın savunucusu olan fıkıh bilginleri, teşri döneminde zekata tabi malların nisaplarının oransal olarak birbirinden farklı olduğu ve hatta kendi içerisinde de eşitlik taşımadığı tespitinden hareketle bu görüşü "şari tarafından belirlenen nisapları değiştirme girişimi" olarak telakki etmektedirler (Kacı, 2015, ss. 59–83). Ancak kanaatimizce bu telakkileri isabetli değildir. Şöyle ki nisapların eşitliğini/denkliğini savunanların -tespit edebildiğimiz kadarıyla- deve, sığır ve koyun nisaplarında herhangi bir değişiklik yapılmasına dair herhangi bir teklif ve çabaları yoktur. Her üç görüşün de varmak istediği amaç, Hz. Peygamber (s.a.v.) döneminde 200 dirhem ile 20 dinarın alım gücünün ne kadar olduğunu tespit etmeye çalışmaktan ibaret olup deve, koyun vs. malların Hz. Peygamber dönemindeki piyasa değerlerinin tespit edilmesi suretiyle günümüzde ticaret malları ve paralar için o dönemin hayat standartlarına yakın bir belirleme yapılabileceğini

⁷ Nisab-ı gınâ, zekât yükümlülüğü için aranan zenginliktir; nisab-ı istiğna ise kurban ve sadaka-i fitr yükümlülüğü için aranan zenginliktir. Her iki zenginlik için belirlenen nisap nicelik bakımından aynı ise de nisab-ı istiğnada malın nami; yani artıcı olması şartı yoktur. Elinde nisap miktarı mal bulunan kişi, malın artıcı olup olmadığına ve üzerinden bir yıl geçip geçmediğine bakılmaksızın kurban kesmekle ve sadaka-i fitr vermekle yükümlü olur. Ayrıca bu kişi, zekât da alamaz. Zekat yükümlülüğünde aranan nisab-ı gınanın sübutu için ise malın hakikî veya hükmi olarak artıcı olması ve üzerinden bir yıl geçmesi gerekir.

düşünmektedirler. Bu amaç, takdire değer ve –başarılabilir- kabul edilebilir olmakla beraber birkaç kalem malın değer tespiti ile o dönemde paranın alım gücünü tespit etmek pek mümkün olmasa gerektir. O dönemden bize ulaşan veriler, nisap mektuplarında zikri geçen “alınması gereken yaşta bir deve bulunmaması halinde bir yaş küçük veya büyüğünün 20 dirhem veya iki koyun eksik veya fazlasıyla alınması” talimatı,⁸ Hz. Peygamber’in kendisine 1 dinar vererek koyun almaya gönderdiği şahsın pazarda bu paraya iki koyun alıp birini 1 dinara satması ve Hz. Peygamber’e bir koyun ve 1 dinar ile birlikte geri dönmesi⁹ ve bir de Hz. Peygamber’in Hz. Cabir’den devesini 1 ukiyyeye (40 dirhem) satın alması¹⁰ gibi birkaç münferit alıp satım olayından ibarettir. Zekat mektuplarındaki 20 dirhem, 2 koyun denkliği ise olsa olsa mektupların yazıldığı sırada Medine’de ortalama bir koyunun 10 dirhem ettiğini ifade eder. Unutulmamalıdır ki koyun, deve ve sığır gibi hayvanlar, kıymeli mallar olup türüne, yaşına, kilosuna göre aynı şehirde ve aynı pazarda bile fiyat aralıkları çok değişkendir. Dolayısıyla bu ve benzer yollarla altın ve gümüşün Hz. Peygamber dönemindeki alım gücünü tespit etmek kanaatimizce pek imkân dahilinde görünmemektedir.

3. Gayeci/Tarihselci Yaklaşım

Gayeci/Tarihselci yaklaşım sahiplerine göre Hz. Peygamber’in (s.a.v.) belirlediği nisap miktarları tarım toplumu için bir anlam ifade etmekle birlikte sanayi devrimi sonrasında zenginlik ölçütleri ve çağdaş insanın ihtiyaçları geçmiş dönemlere nispetle büyük bir değişikliğe uğramıştır. Dolayısıyla tarım toplumu için belirlenmiş olan zenginlik ölçütlerinin aynen devam ettirilmesi isabetli olmayıp bunun yerine zekat nisabının/nisaplarının belirlenmesi için günümüzün zenginlik/yoksulluk ölçütleri esas alınmalıdır. Deve, koyun ve sığır varlığıyla ve buğday, arpa gibi ürün miktarı ile şehirli bir kişinin asgari zenginlik sınırını aşmış olmadığı tespit edilemez.

Bu yaklaşım sahiplerinden bir kısmı, havelan-i havl ve havaic-i asliye gibi hususlarda klasik fıkıh anlayışını aynen devam ettirip yalnızca nisap miktarının tespitinde farklı bir usul önerirken diğer bir kısmı ise havelan-i havl (yıllanma) gibi şartların da günümüz şartları için gündemden düşmesi gerektiğini savunmaktadır. Bu yaklaşım ile tecdidçi yaklaşım, 200 dirhem gümüş ile 20 miskal altının halihazırda veya ciddi bir değer kaybına uğramaları durumunda zekât mükellefiyetini gerektiren bir zenginlik ölçütü sayılmayacağı hususunda hemfikirdir. Ayrıldıkları nokta ise tecdidçi yaklaşım sahiplerinin her şeye rağmen altın ve gümüş yerine konacak zenginlik ölçütünün kriterlerini naslarda ve dolayısıyla geçmişte ararken gayeci yaklaşım sahiplerinin, geçmişteki zenginlik ölçütlerinin bugün için işlevini büsbütün yitirdiği, dolayısıyla çağdaş toplum için yeni bir zenginlik kriterinin belirlenmesi gerektiği hususudur.

Zekât nisapları hakkında düzenlenen ilmî toplantılarda sunulan tebliğ ve müzakerelerden ve konuya ilişkin kaleme alınan makalelerden Mehmet Erdoğan, Hamza Aktan, Ferhat Koca, Mustafa Yıldırım, İbrahim Paçacı ve İzzet Sargın gibi akademisyenlerin -vardıkları sonuçlar arasında kısmî farklılıklar bulunmakla birlikte- tarihselci/gayeci değerlendirmede birleştikleri ve nisap miktarının tespitinde koyun deve gibi mal varlıkları yerine çağdaş kriterlerden yararlanılması gerektiği hususunda birleştikleri görülmüş ve bu kapsamda zikredilebilecek dört görüş tespit edilmiştir.

3.1. Asgari Ücreti Esas Alan Görüş

Zekat nisabının tespitinde bir yıllık asgari geçimliliğin/asgari ücretin esas alınabileceği görüşü İbrahim Paçacı tarafından savunulmuş olup özetle şu şekilde izah edilebilir: Gümüş, altın, koyun ve bunların ortalamasının esas alınması suretiyle tespit edilen nisap miktarı, Hz. Peygamber’in (s.a.v.) belirlediği nisaba tam olarak tekabül etmez. Çünkü nisap malları arasındaki denklik ve denge bozulmuş; değerleri sosyal ve ekonomik şartlar doğrultusunda değişmiştir. Dolayısıyla belirlenen nisaplardan birini veya ortalamasını esas almak yerine, o gün ifade ettiği anlamın; başka bir ifadeyle fonksiyonunun tespit edilmesi daha doğru bir yaklaşımdır. Fıkıh kaynaklarına da yansıyan ilk dönem uygulamalarına bakıldığında, Hz. Peygamber tarafından belirlenen nisapların, kişinin ve ailesinin bir yıllık geçimliliği olduğu görülür. Nitekim Hz. Peygamber tarafından tarım mahsulleri için belirlenen nisap, fidye ve keffâret için belirlenen miktar ile kıyaslandığında, bunun asgari geçimlilik olduğu ortaya çıkmaktadır. Toprak mahsullerinin zekâtında nisap, beş vesk olarak belirlenmiştir; çünkü bu miktar en küçük ailenin

⁸ Buhârî, Zekât, 37.

⁹ İbn Mâce, Sünen, Sadakât, 7.

¹⁰ Buhârî, İstikrâz, 18.

bir senelik azığıdır. En küçük aile ise eşlerden ve onlarla birlikte çocuk veya hizmetçi olmak üzere üç kişiden oluşur. İnsanın günlük azığı genel olarak bir rıtl veya bir müdd buğday ve benzeridir. Aile fertlerinden her biri her gün bu kadar buğday yerse nisap onlara bir sene yeter ve bir miktar da diğer ihtiyaçları için kalır. Buna göre nisap, en küçük ailenin temel ihtiyaçlarını karşılayan mal varlığıdır. Başka bir ifadeyle temel ihtiyaçlarını karşılayıp muhtaç olmayan kimse zekâtla mükelleftir. Sonuç olarak nisap, mükellefin ve bakmakla yükümlü olduğu kişilerin geçimliğinden ibarettir. Bundan fazla mala sahip olan kişi zekâtla yükümlüdür (Paçacı, 2015, ss. 65–71).

Şah Veliyyullah'ın o gün şartlarında belirlenen nisap miktarları ile küçük bir ailenin bir yıl geçinebileceğine dair görüşünden (Dehlevi, 1992, c. 2, s. 110) hareket eden Paçacı, günümüzde asgari geçimliliğin asgari ücret esas alınarak tespit edilebileceğini ifade ederek devamla şöyle demektedir: “Asgari ücret işçilere normal bir çalışma günü karşılığı olarak ödenen ve işçinin gıda, konut, giyim, sağlık, ulaşım ve kültür gibi zorunlu ihtiyaçlarını günün fiyatı üzerinde asgari düzeyde karşılamaya yetecek ücrettir. Kişi eğer havaic-i asliyesinden sonra (12 x asgari ücret) miktarı para ve ticaret eşyasına sahipse zekât mükellefi olur.” (2007, ss. 121–123)

Paçacı'nın hareket noktası ve izlediği yol makul ve kabul edilebilir olmakla birlikte vardığı sonuç, yani asgari ücretin esas alınması görüşü tenkide açıktır; çünkü asgari ücret, -merhum Sebahattin Zaim'in de isabetle kaydettiği gibi- (2007, s. 123) havaic-i asliyenin karşılığı değil; işçi sendikaları ile hükümet arasındaki pazarlık sonucunda hükümetin ve işverenlerin razı edildiği rakamdır. Dolayısıyla asgari ücretin sahici bir zenginlik ölçütü olarak kabul edilmesi isabetli değildir.

Diğer yandan hangi mal türünden olursa olsun Hz. Peygamber (s.a.v.) döneminde belirlenen nisapların asgari üç kişilik çekirdek ailenin bir yıllık geçimini karşılıyor olduğu iddiası da iki açıdan eleştiriye açıktır. Birincisi; tarım toplumunda çekirdek aile diye bir mefhum olmayıp büyük aileler vardır. Dolayısıyla tarihte karı-koca ve tek çocuktan müteşekkil bir aile tasavvuru oldukça güçtür. Ayrıca bu iddianın doğru kabul edilmesi halinde şu soru akla gelmektedir: Şayet nisaplar, üç kişilik ailenin bir yıllık geçimliliği hesap edilerek belirlenmişse sözgelimi üç-dört çocuğun ve ayrıca dede ve ninenin de bulunduğu, üye sayısı dördü aşan aileler için de asgari ücret esas alınarak belirlenen bu nisap, asgari geçimlik sayılabilir mi? Şayet sayılmazsa kalabalık aileler için nisap hangi kritere göre belirlenecektir?

Son olarak ileri sürülen bu çözüm, nihayetinde altın nisabının esas alınması görüşünden çok da farklı bir zenginlik ölçütü getirmemektedir. Çünkü son yıllardaki iyileştirmelerle birlikte yıllık asgari ücret tutarı, 19.216 TL gibi bir tutara denk gelirken altın nisabı da 20.619 TL'ye tekabül etmektedir. Dolayısıyla asgari ücret görüşü esas alınarak Hz. Peygamber tarafından belirlenen nisaplar geçersiz kılınmak yerine altın nisap kriteri kabul edilerek korunması kanaatimizce daha uygundur.

3.2. Gelir Dağılımını Esas Alan Görüş

Ticaret malları ve paraların nisabı için gelir dağılımının esas alınması teklifi Ahmet Tabakoğlu'na aittir. Ona göre “on dört yüzyıl içinde gümüş arzının nisbî fazlalığı artmıştır. Zira Hz. Peygamber (s.a.v.) dönemindeki satınalma gücü itibarıyla 1/10 altın/gümüş oranı XIX. yüzyıl sonlarında 1/16, günümüzde ise 1/63 [bugün itibarıyla 1/84] civarına yükselmiştir. Yine ilk dönemlerdeki mütevazı tüketim tarzı günümüzde çok farklılaşmış, zorunlu ihtiyaçlar büyük değişikliklere uğramıştır. Dahası modern kapitalizm gelir dağılımını bozmuştur ve bozmaya da devam etmektedir. Altın ve gümüş oranlarındaki değişme ile birlikte tüketim standartlarındaki değişme ve gelir dağılımındaki bozulma nisabın tekrar ele alınmasını zorunlu kılmaktadır. Madeni para sistemi artık söz konusu olmadığından ve para bilgisayar parası sürecinde her gün biraz daha fiktifleştiğinden nisabı para bazından gelir dağılımı bazına oturtmak gerekebilir. Burada da yerel satın alma gücü farklılıklarıyla gelir dağılımındaki farklılıklar dikkate alınmalıdır. Gıda, konut, ulaşım, eğitim, sağlık harcamalarından oluşan asli ihtiyaçlar daha çok bireyseldir. Bunun üzerinde oluşan nisap ise gelir dağılımı dikkate alınarak objektif olarak tespit edilebilir.” (Orman, 2007, s. 29)

Tabakoğlu'nun gelir dağılımı teklifini destekleyen Hamza Aktan'a göre de zekât nisapları konusunda tarım toplumundan sanayi toplumuna geçmiş olma vakası gözden kaçırılmamalıdır. Tarım toplumunda kabul edilen miktar, bugün sanayi toplumunda çok sembolik bir ekonomik değer olarak görülmektedir. Dolayısıyla sanayi toplumunun gerçeklerine dönmek ve gelir dağılımı teklifi üzerine yoğunlaşmak gerekir. Ayrıca sanayi toplumunda malın üzerinden bir sene geçmesi (havelan-ı havl) gibi bir şey de söz

konusu edilemez; çünkü şirketlerde bilançolar hep denk tutulur. Bununla birlikte trilyonluk bir servet döner ve daimi olarak üretim yapılıır (Aktan, 2007, ss. 51–52).

3.3. Günümüz Hayat Standartlarını Esas Alan Görüş

Mehmet Erdoğan, Ferhat Koca ve İzzet Sargın gibi akademisyenlerce savunulan bu görüşe göre günümüzde Hz. Peygamber'in (s.a.v.) belirlediği nisap mal ve miktarlarının bizzat kendilerinden ziyade onun bu mal ve miktarları belirlerken gözettiği sosyal ve iktisadi amaçlar ve toplumdaki refah seviyesi, fakirlik seviyesi gibi dengelerden hareketle bir ölçüt bulma arayışına girmek daha isabetlidir. Bunun için de yaşadığımız asgari geçim şartları, hayat standartları ve refah düzeyini belirleyen çeşitli araştırma ve istatistiklerden yararlanılabilir (Koca, 2007, s. 109; Sargın, 2014, s. 164). Günümüzde ücret politikalarının tespitine medar olabilmesi için aylık olarak hazırlanmakta olan iki endeks vardır. Bunlardan biri açlık, diğeri de yoksulluk sınırı endeksidir. İnsani ihtiyaçlarını belirlenmiş olan en alt sınırlar üzerinde karşılayabilen ve bunun yanında artı bir değeri elinde bulunduran kişiler, açlık sınırı altında kalan ve gerekli besin harcamalarını dahi karşılayamayan insanların elinden tutmalı, kendisinde bulunan fazlalıktan onlara bir mal aktarımında bulunmalıdır. Hz. Peygamber dönemine ve o günkü refah düzeyine baktığımızda belirlenen bu miktarların en küçük bir ailenin bir sene boyunca temel ihtiyaçlarını karşılayabilecek düzeyde olduğu görülür. Ayrıca bir devenin en az sekiz koyuna denk tutulduğunu, beş dirheme bir koyunun alınabildiğini dikkate aldığımızda belirlenen nisap miktarları arasında da yuvarlak bir eşitliğin olduğu görülür. Nisap olarak belirlenen malların, o günkü toplumun geçimine medar olan ve ekonomik değer taşıyan mallar olduğu da dikkatlerden uzak tutulmamalıdır (Erdoğan, 2007, s. 153). Artık ülkelerin zenginliği veya yoksulluğu o ülkede kişi başına düşen milli gelir ile ölçülmektedir. Hal böyle olunca esas itibarıyla göreceli olduğunu kabul ettiğimiz zenginliğin artık günümüzde vaktiyle belirlenmiş nisap denilen kalemler üzerinden değil; ülkelerin gelişmişlik düzeylerinden, hayat standartlarından yararlanılarak belirlenmesi gereği vardır. Bu da kısaca şöyle ifade edilebilir: Her ülkede kişi başına düşen ortalama milli gelir esas alınır. Pratik bir çözüm olarak ülke ekonomisini izleyen aylık endekslerden yararlanılır. Bu endekslerden biri yoksulluk sınırını, diğeri açlık sınırını belirlemeyi amaçlar. Açlık sınırı ile yoksulluk sınırı arasında kalanlar kendi yağı ile kavrulabilen orta tabakayı oluşturur, bunlar zekât ile yükümlü olmazlar, sadece fitir sadakası verirler ve kurban keserler. Bunlar zekât da kabul edemezler. Açlık sınırının altında hayat sürenler ise fakir sayılır ve bunlar zekât ve fitrenin sarf edileceği esaslı grubu oluştururlar (Erdoğan, 2007, s. 153).

Erdoğan ile Koca'nın görüşleri arasındaki farklılık ise yılanma şartının aranıp aranmayacağı noktasındadır. Koca'ya göre toplam yıllık geliri yıllık yoksulluk sınırının üzerinde olan kimselerin ayrıca toplam bir yıllık yoksulluk sınırının üzerinde birikmiş aynı veya nakdi mal varlığı bulunması ve bunun da üzerinden bir yıl geçmesi halinde o kişi zengin sayılmalı ve söz konusu birikimleri üzerinden herhangi bir mal ayrımı yapılmadan yüzde iki buçuk oranında zekât vermeleri esas olmalıdır (2007, s. 109). Erdoğan'a göre ise zekât yükümlüsünün zekât borçlusu olabilmesi için nisap üzerinden bir yıl geçmiş olması şartı, nisap kalemleri gibi, o günkü tarım ve hayvancılığa dayalı hayat tarzı ile ilgili bir şarttır. Sanayi devrimine değin hayat durağan bir seyir izlediği için önemli bir işleve sahip olan bu şart da nisap gibi sanayi devrimi ile birlikte anlamını yitirmiştir. Çünkü sanayi devrimi akabinde çok hızlı bir değişim sürecine girilmiş ve artık refah düzeyinin nisap olarak esas alınan belirli kalemlerle belirtilmesinin imkân ve anlamı kalmamıştır (Erdoğan, 2007, s. 153; Koca, 2007, s. 109). Elde edilen gelirin istikrarının tespit edilebilmesi için bir yıl beklenmesi halinde ihtiyaçlar çok çeşitli olduğu ve tüketim ekonomisi sürekli yeni ihtiyaçlar doğurduğu için geriye hiçbir gelir kalmamakta ve aileler gelir ve giderlerini bir şekilde denk getirmektedir. Bundan ise fakir zarar görmektedir. Bu itibarla bir yıl bekleme şartı dikkate alınmamalı ve sözgelimi maaşı, yoksulluk sınırı üzerinde olan bir kimse her ay, maaşının % 2,5'ünü zekat olarak ayırmalıdır.

Bu görüş, bir örnekle şu şekilde somutlaştırılabilir. Diyelim ki Ağustos 2018 itibarıyla dört kişilik bir aile için açlık sınırı bir sendika tarafından 1812 TL; yoksulluk sınırı ise 5904 TL olarak açıklanmış olsun. Koca ve Erdoğan'a göre açlık sınırı 1812 TL'nin altında bir aylık gelire sahip olan kişi, zekat alacaklısı; yoksulluk sınırının üzerinde; yani 5904 TL ve üzerinde aylık geliri olan bir kimse ise zekat yükümlüsüdür. İki sınır arasında aylık geliri olan bir kimse ise ne zekat yükümlüsü, ne de zekat alacaklısıdır. Kanaatimizce yoksulluk sınırı üzerinde bir gelire sahip olan kişinin zekat yükümlüsü olduğu hususunda herhangi bir kuşku olmamakla birlikte açlık ve yoksulluk sınırı arasında kalan; mesela aylık

2000 TL geliri olan bir kimsenin zekat alamayacağı, bununla birlikte fitre vermek ve kurban kesmekle yükümlü olacağı hususu eleştiriye açıktır. Çünkü günümüz şartlarında kurban kesmek zekat vermekten çok daha ağır bir yükümlülüktür. Diğer yandan 2000 TL gibi bir para ile köyde oturan bir kimse rahatlıkla yaşayabilirken şehirde ve özellikle de İstanbul gibi büyükşehirlerde yaşayan bir kimsenin - Erdoğan'ın ifadesiyle- kendi yağıyla kavrulması pek mümkün gözükmemektedir. Ayrıca işçi sendikalarının zikrettiği rakamlar, genellikle dört kişilik bir aile için geçerlidir, kalabalık aileler için geçerli değildir. Dolayısıyla sendikaların açıkladıkları rakamların mutlak bir açlık ve yoksulluk sınırı olarak kabul edilmesi mümkün olmayıp aile üyelerinin sayısına göre değişken rakamların tespit edilmesi gerekir. Son olarak sendikaların açıkladıkları bu rakamlar, hükümet ve işverenlerle pazarlık etmek amacıyla belli oranda şişirilmiş rakamlar olup gerçek açlık ve yoksulluk sınırının tespitinde tartışmaya açık rakamlardır. Bununla birlikte TÜİK verileri yardımıyla Diyanet İşleri Başkanlığınca oluşturulmuş bir kurulun belli periyodlarla ciddi ve güvenilir bir araştırma yapması ve açlık ve yoksulluk sınırının daha objektif ve tartışmaya mahal vermeyecek bir şekilde belirlenmesi durumunda yoksulluk sınırının altına bağlanan hükümler açısından değil; ama yoksulluk sınırının üstünde bir gelire sahip olan kişinin zekat yükümlüsü olması itibarıyla bu görüş dikkate alınmaya değerdir.

3.4. Nisap Şartı Aramayan Görüş

Mustafa Yıldırım tarafından savunulan bu görüşe göre kişi, hiçbir alt limit gözetmeden (geliri günlük, aylık, mevsimlik, yıllık ne olursa olsun) gelirinin asgari % 2,5'luk miktarını düzenli olarak ihtiyaç sahiplerine vermelidir. Burs alan öğrenci ve zekât alan ihtiyaç sahibi de buna dahildir. Yıldırım (2007, s. 159), görüşünü şöyle temellendirmektedir:

“Bugün için en azından Türkiye’de zekâtın devlet eliyle toplanması söz konusu değildir. Dolayısıyla vergiye esas olacak nitelikte bir nisap tespitinin hukuki bir aciliyeti yoktur. Hanefiler zekâta ibadet yönünün, Şafiler ise mali yönünün ağırlıklı olduğunu vurgularlar. İbadette bireysel yön, mali sorumlulukta kamusal yön önem teşkil eder. O halde çok önemli fonksiyonları olan zekâtın ibadet yönü gündeme alınmalıdır. Zekât konusundaki şartlardan birisi de nisaptır. Ancak tamamen ruhi bir tatmin ve yardım etme hazzı yaşatan bu bireysel ibadet için nisabın çok yüksek tutulması ve üstelik üzerinden bir yıl geçmesi şartının konması Allah’la olan ilişkimizi devletle olan ilişkiye dönüştürür, yani bir kısım hile yolları aranır ve dinimizin çok önem verdiği infak yollarını daraltır. Oysa, Allah ile aşkın ilişki yerine içkin bir ilişki kursak ve bu konuda nisap koymasak, Kur’an’daki infakla ilgili ayetleri tatavvu olarak algılamak yerine emir telakki etmek Kur’an’ın paylaşım ruhuna daha uygun olur.”

Nisap şartı ve yıllanma şartı aramayarak burs alan öğrenci de dahil olmak üzere herkesi zekat yükümlüsü sayan bu görüş, zekat yükümlülüğünde bir yandan zengin veya fakir herkesi fitre yükümlüsü sayan mezhep görüşlerini zekât için de ölçü almakta, diğer yandan ise zekat toplama ve dağıtımını ile ilgili kurumsal bir yapının bulunmaması sebebiyle fiili olarak müslümanların Mekke dönemini yaşadığını savunarak Mekke dönemindeki zekât uygulamasının esas alınmasını önermekte, tabir yerinde ise zekat ile sadaka ve infakı özdeşleştirmektedir. Ancak zekat alanı bile zekât yükümlüsü sayan, Eflatun ve Farabi’nin devlet ütopyasını anımsatan bu görüş, romantik olmasının yanında gerçeklikten de uzaktır. Çünkü zekat, Hz. Peygamber’in (s.a.v.) de buyurduğu üzere cimriden mal çıkmasını sağlayan bir araç olup cimri veya cömert bütün zenginlere ait olan asgari bir yükümlülüktür. İdeal bir müslümanın sadece farz namazları kılmakla ve farz oruçları tutmakla yetinmeyeceği gibi, gönlü zengin olan hali vakti yerinde bir müslümanın da zekât ile yetinmeyip fakir fukaraya yardım etmek için her türlü yolu arayacağı açıktır. Dolayısıyla ideal olanın toplumun bütün kesimlerine teşmil edilmesini salık veren bu görüş, kanaatimizce gerçekçilikten uzak olup isabetli değildir.

4. Değerlendirme

Öncelikle ifade etmeliyiz ki nisap miktarlarından ve diğer bütün detaylardan daha öncelikli olan husus, zekât ibadeti konusunda toplumda bir bilinç oluşturmak ve temel ihtiyaçlarını rahatlıkla karşılayabilen toplum kesiminin kıt kanaat geçinen kesimlere kârınca kararınca malî yardım yapmasını sağlayabilmektir. Müslümanlara paylaşma duygusunun kazandırılmaması ve neme lazımcılığın yaygınlık kazanması halinde her hangi nisap esas alınır alınsın belirlenecek nisabın hiçbir anlam ve önemi yoktur.

Diğer yandan fikhî konular, doğası gereği ihtilafa konudur. Tartışma konusu olan nisap da buna dâhildir. Dolayısıyla herkesin üzerinde uzlaşabileceği tek bir nisap tespiti için uğraş vermek takdire değer bir çabadır; ama zorunlu değildir. Önemli olan, insanların benimsedikleri ve vicdanen kendilerini rahat hissettikleri herhangi bir nisabı esas alarak zekât vermeyi toplumsal ve dinî bir ödev olarak görmelerini sağlayabilmektir.

Günümüzde her ne kadar zekât nisaplarının taabbüdü değil; ictihadî olduğuna ve tabiatıyla mevcut nisapları Hz. Peygamber (s.a.v.) dönemi hayat standartları doğrultusunda güncelleştirmenin veya günümüz hayat standartlarının gerektirdiği yeni nisaplar belirlemenin mümkün olduğuna dair görüşler varsa da toplumun genelinde namaz gibi, zekâtın da kuralları sabit ve değişmez bir ibadet olduğu algısı hakimdir. Bu mevcut algı değişmediği sürece tebliğde özet olarak sunduğumuz ve her birinin zihni bir emek mahsulü olduğuna inandığımız yeni tekliflerin, toplumda makes bulması ve yaygınlık kazanması yakın vadede pek mümkün gözükmemektedir. Ticaret mallarında gümüş nisabının değil; altın nisabının esas alınması görüşünün dahi mazisi çok gerilere gitmezken, “gelir dağılımı”, asrı saadet hayat standartları”, “günümüz hayat standartları” ve “açlık ve yoksulluk endeksleri gibi kıstasların esas alınması yolundaki teklifler, günümüz toplumu için gerçekçilikten uzaktır.

Toplumun muhafazakâr yapısı ve buna bağlı olarak zekât nisaplarının değiştirilemeyeceği algısı dikkate alındığında serdettiğimiz görüşler içinde, mevcut yapıyı özgün haline en yakın biçimde devam ettirdiği için uygulanabilirliği en yüksek olan görüş, zekât yükümlülüğü için altın nisabını esas alan görüştür. Hz. Peygamber (s.a.v.) ve dört halife döneminde belirlenen ve tarih boyunca kesintisiz bir şekilde uygulanagelen nisaplara imkân ölçüsünde dokunmamalı ve fakat **havaic-i asliye** kavramı, günümüz hayat standartları dikkate alınarak yeniden ele alınıp kapsamı genişletilmelidir (Karaman, 2010). Çünkü insan sadece yemek yiyen ve bulduğu yere kıvrılıp uyuyuveren biyolojik bir varlıktan ibaret değildir. Dengeli ve yeterli beslenme, güvenlik, sağlık, barınma, eğitim, mesleki faaliyet, ulaşım, iletişim ve hatta ölçüyü kaçırmamak şartıyla eğlence, toplumsal bir varlık olan insan için birer temel ihtiyaçtır. Havaic-i asliye kavramı yeniden gözden geçirilerek kapsamı genişletilmelidir. Genişletilmiş haliyle yıllık temel ihtiyaçlarını karşılayabilen bir kişi altın nisabına denk olan 20.000 TL civarında bir parayı da harcamayıp tasarruf edebiliyorsa zekât ve aynı zamanda kurban yükümlüsü demektir.

Zekât nisaplarının güncellenmesi konusunu “10.000 TL’si olan kişi, zekât olarak 250 TL verse bundan ne zarar görür?” şeklinde basite indirgeyen ve tabir yerinde ise sulandıran söylemlere gelince bu, bütünü görememekten kaynaklanan hatalı bir söylemdir; çünkü zekât yükümlülüğü demek aynı zamanda kurban ve fitre yükümlülüğü demektir. Bu eleştiriden kurtulmak için “Kurban Hanefilerin problemidir. Hanefilere göre artıca olsun veya olmasın nisap miktarı mala sahip olan kişi kurban kesmekle ve fitre sadakası vermekle mükelleftir, aynı zamanda bu kişi zekât da alamaz. Ama Hanefileri aşiverip diğer mezheplere gelerseniz kurban onlara göre aile reisine sünnettir”(Erkal, 2008, s. 66) tarzındaki söylem ise işin kolayına kaçmak ve topu taca atmaktır; çünkü Hanefî çevrelerde kurban ibadetinin simgesel bir anlamı vardır. Bu tür meselelerde diğer mezhep görüşlerinin Hanefilere tavsiye edilmesi yerinde değildir.

Ayrıca zekât mükellefiyetinde gına, kurban mükellefiyetinde ise istiğna şartı aranır. Gına ve istiğna nisapları miktar olarak aynı olmakla birlikte zekât yükümlülüğü için gereken gına nisabında nemâ (artıca olma) ve yılanma şartları da aranırken fitre ve kurban yükümlülüğü için gereken istiğna nisabında bu şartlar aranmaz. Bu, İslam’ın ilk dönemlerinde istiğna nisabını sağlamanın gına nisabından daha kolay olduğu; bir başka ifadeyle kurban kesmenin aile bütçesini zekât vermek kadar zorlamadığı anlamına gelir. Nitekim zekât yükümlülüğünde kudret-i mümekkine ile yetinilmeyip kudret-i müyessirenin; yani kolaylaştırıcı kudretin aranması da bunu göstermektedir. İş, bu noktadan “Zekatını versin; ama kurban kesmesin!” noktasına gelmişse; yani zekât vermek kurban kesmekten daha kolay hale gelmişse bazı şeyler tersine dönmüş; gına ve istiğnanın göstergesi olması gereken nisaplar geçerliliğini yitirmiş demektir.

Ne var ki yeni görüş ve tekliflere kapalı bir toplumda -özellikle de nisap gibi- temel bir ibadetin önemli bir şartı hakkında “nisapları güncelleme ve günümüz şartlarına göre yeniden belirleme teklifi” olmayacak duaya amin demekten farksızdır. Bundan dolayı bizim teklifimiz, ticaret malları ve paraların zekatında altın nisabının esas alınması ve günümüz hayat standartları doğrultusunda havaic-i asliye kavramının muhtevasının yeniden belirlenmesidir.

Vallahu a’lem.

Kaynakça

- Aktan, H. (2007). Müzakereler. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 51–52). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Akyıldız, A. (2007). Para. In *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi (DİA)* (Vol. 34, pp. 164–166). İstanbul.
- Bardakoğlu, A. (1994). Diyet. In *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi (DİA)* (Vol. 9, pp. 473–479). İstanbul.
- Beşer, F. (2007). Müzakereler. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 47–50, 125–126). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Dehlevi, Ş. V. A. b. A. (2005). *Hüccetullahi'l-baliğa* (Vol. 1–2). Beyrut: Dâru İhyâi'l-Ulûm.
- Döndüren, H. (2007). Müzakereler. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 36–38). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- El-Kardavi, Y. (1973). *Fıkhü'z-zekât*. Beyrut: Müessesetü'r-risale.
- El-Kardavi, Y. (2004). *Keyfe nete'âmeli me'a's-sünneti'n-nebeviyye*. Kahire: Daru's-şurûk.
- Erdoğan, M. (2007). Zekât Nisabının Amacı Dikkate Alınarak Hayat Standartlarına Göre Yeniden Belirlenmesi. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 147–156). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Erkal, M. (2008). Tebliğlerin Müzakeresi. In *V. İslam Hukuku Anabilim Dalı Koordinasyon Toplantısı Zekât-Fitre Nisaplarının Değerlendirilmesi Sempozyumu* (p. 66). Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Kacı, T. (2015). Zekata Tabi Malların Nisaplarının Hz. Peygamber Döneminde Değer Bakımından Eşitliği Meselesi. *Kilis 7 Aralık Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 1, 59–83.
- Karaman, H. (2010). Zekatta nisab ve temel ihtiyaçlar kavramı. Retrieved November 22, 2018, from <http://www.hayrettinkaraman.net/makale/0604.htm>
- Karaman, H. (2018). Zekât Müessesesi. Retrieved November 22, 2018, from <http://www.hayrettinkaraman.net/kitap/meseleler/0116.htm>
- Koca, F. (2007). Müzakereler. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 107–110). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Orman, S. (2007). Nisap, Para ve Gelir Dağılımı. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (p. 29). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Özen, Ş. (1996). Habbe. In *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi (DİA)* (Vol. 14, p. 245). İstanbul.
- Paçacı, İ. (2007). Müzakereler. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 121–123). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Paçacı, İ. (2015). *Günümüz Ekonomik Şartlarına Göre Zekâta Tabi Mallar: Nisap ve Zekât Oranları*. Ankara: Ayrıntı Basın Yayın ve Matbaa Hizmetleri.
- Sargın, İ. (2014). Yoksulluk ve Zenginlik Kavramlarına Zekat Bağlamında Farklı Bir Bakış. *Çukurova Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 14 (1), 153–167.
- Tabakoğlu, A. (2007). Nisap, Para ve Gelir Dağılımı. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 19–31). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Uzunpostalcı, M. (2007). Müzakereler. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri:*

-
- Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 112–120). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Yavuz, Y. V. (2007). Hz. Peygamber Dönemi Hayat Standartlarında Belirlenen Klasik Ölçüler Dikkate Alınarak Zekât Nisabının ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değerinin Belirlenmesi. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 73–92). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Yıldırım, M. (2007). Müzakereler. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (pp. 157–160). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Zaim, S. (2007). Müzakereler. In *Zekât Nisabı ve Fitre Miktarının Çağdaş Parasal Değeri: Sempozyum Tebliğ ve Müzakereleri* (p. 123). Bursa: Kuran Araştırmaları Vakfı Kurav Yayınları.
- Zekat malları ve hükümleri. (2018). Retrieved November 22, 2018, from <http://www.ismailaga.com.tr/zekat-mallari-ve-hukumleri.html>



Kira Sertifikası Fiyat Değerlerinin Makine Öğrenmesi Metodu ile Tahmini

Şule Yüksel YİĞİTER

Dr. Öğr. Üyesi, Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, syigiter@erzincan.edu.tr

Salim Sercan SARI

Arş. Gör., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, salim.sari@erzincan.edu.tr

Turgut KARABULUT

Arş. Gör., Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi, tkarabulut@erzincan.edu.tr

Eyyup Ensar BAŞAKIN

Arş. Gör., İstanbul Teknik Üniversitesi, ensarbasakin@hotmail.com

Doi: 10.32957/ijisef.412760

Makale Bilgisi:

Geliş: 5 Nisan 2018

Kabul: 12 Kasım 2018

ÖZET

Alternatif bir finansman aracı olarak kabul edilen ve İslami kriterlere uygun bir menkul kıymet olan sukuk, menkul kıymetleştirme alanında gittikçe daha popüler hale gelen bir yatırım aracı olarak dikkat çekmektedir. İslami bankacılık ile uyumlu olan sukuk, hükümetler ve şirketler tarafından ihraç edilen tahvil benzeri araçlardır. Bu çalışma, ülkemizde sukuk ihraç eden Vakıf Portföy şirketi kira sertifikası fiyatları üzerinde yapılmış ve günlük fiyat verileri K-En Yakın Komşuluk (KNN) algoritması kullanılarak modellenmiştir. Oluşturulan modeller yardımıyla gelecekteki kira sertifikası fiyatları tahmin edilmeye çalışılmıştır. Oluşturulan modellerde verilerin 143 adeti eğitim için kullanılmış, 95 adeti ise test için kullanılmıştır. İstatistiksel olarak modellerin başarısı ölçülmüş olup, 1, 3 ve 5 gün ilerisi için yapılan fiyat tahminleri oldukça başarılı sonuçlar vermiştir. Ayrıca çalışma, sukuk alanında makine öğrenmesi metodlarının kullanımını içermesi bakımından öncü olma özelliği taşımaktadır.

Anahtar Kelimeler: Kira Sertifikası, Sukuk, Makine Öğrenmesi, K-En Yakın Komşuluk.

JEL Classification Code: M41, G21

Estimation of Lease Certificate Price Evaluation Through Machine Learning Method

Keywords: Lease Certificate, Sukuk, Machine Learning, K-Nearest Neighbor.

JEL Classification Code: M41, G21

ABSTRACT

Sukuk, considered as an alternative financial model and operating in the Islamic framework, draws attention as an investment instrument becoming popular in the securitization field. Sukuk, which is compatible with Islamic banking, is a bond-like instrument exported by governments and companies. In this study on the lease certificate prices of Vakıf Portföy that exported sukuk in our country, daily price data is modeled by using K-Nearest Neighbor (KNN) algorithm. With the help of the created models, the prices of future lease certificates were tried to be estimated. In the created models, 143 of the data were used for training and 95 were used for the test. The success of the models was measured statistically and the price estimates made for 1, 3 and 5 days were very successful. In addition, the study is a pioneer in the use of machine learning methods in the sukuk area.

© 2018 PESA All rights reserved

Giriş

İslami finansmanın en önemli özelliklerinden biri, varlığa dayalı finansmanın söz konusu olmasıdır. Geleneksel veya kapitalist finansman sistemlerinde, bankalar ve finans kurumları sadece para ve parasal ticari evraklarla ilgilenmektedir. Bunun sonucu olarak da birçok ülkede mal ve stok ticareti yapmak yasaklanmıştır. Öte yandan İslam, bazı özel durumlar haricinde, parayı ticaret konusu olarak görmemektedir. Paranın özünde değeri yoktur ve sadece değişim aracı olarak kullanılmaktadır. Her bir para birimi, aynı değerdeki diğer birimlerle %100 eşittir, dolayısıyla bu birimler arası değişim yoluyla kar elde etmek mümkün değildir. Kendine özgü faydası olan herhangi bir nesne para karşılığında satıldığında veya farklı para birimleriyle değiş tokuş edildiğinde kar elde edilmektedir. Para (aynı para birimi cinsinden) veya parayı temsil eden belgelerle elde edilen kazanç faiz olarak kabul edilmektedir ve bu nedenle yasaklanmıştır. Geleneksel finansın aksine, faizin yasak olduğu İslami finansa, finansal varlıklar gerçek varlıklara ve stoklara dayandırılmaktadır (Uusmani, 2002: 12).

Etik ilkeler çerçevesinde ortaya konan İslami finansal araçlar için bugün yaklaşık 80 ülkede niş bir pazar oluşturulabilmektedir. Söz konusu niş pazarın toplam varlıkları, dünyadaki menkul kıymet piyasalarının sadece küçük bir bölümünden oluşmaktadır. Bu İslami menkul kıymetler dört ana gruba ayrılabilir: hisse senetleri, yatırım fonları, para piyasaları ve sukuk (İslam gereklerine uygun tahviller). Sukuk sertifikaları, borç verenlere sunulan İslami borç menkul kıymetleridir. Sukuk; İslam menkul kıymetleri, katılım borç belgeleri veya katılım borçlanma senetleri olarak da ifade edilmektedir (Safari, Ariff, Mohamad, 2014: 4).

İslamiyet faiz ödemeyi ve faiz almayı yasakladığından sukuk İslami prensiplere uyan faizsiz bono olarak kabul görmektedir. Dini hassasiyeti olan tasarruf sahiplerinin birikimlerinin ekonomiye kazandırılması oldukça önem taşımaktadır. Özellikle bu fonların büyük miktarlara ulaştığı İslam ülkelerinde İslami kriterlere uygun finansal enstrümanlara duyulan ihtiyaç sonucu sukuk ortaya çıkmıştır. Sabit getiri içermesi nedeniyle tahvil ve bonoya benzetilen sukuk gerçekte bir borç enstrümanı değildir ve dayanak varlıktan elde edilen gelirden faydalanmayı ifade etmektedir. Tahvil ve bono risksiz kabul edilirken sukuk yatırımdan kaynaklanan riskleri içermektedir. Ayrıca tahvil ve bonoda anapara ve faiz ödemeleri garanti edilirken sukuk yatırımcısına böyle bir garanti verilmemektedir.

Genel olarak İslami kriterlere uygun tahvil olarak düşünülen sukuk, en basit şekilde bir varlığın mülkiyetini veya kullanım hakkını temsil eden menkul kıymet olarak tanımlanmaktadır. Menkul kıymet olarak sukuk, bir taraftan nakit akışı sağlamakta diğer taraftan sahiplik hakkı vermektedir. Bu özelliği de sukuku tahvil ve bonodan ayırtmaktadır. Kökeni Arapça bir kelime olan sak' tan gelen sukuk Ortaçağda Müslümanlar tarafından ticari faaliyetlerden kaynaklanan mali yükümlülükleri temsil eden belge olarak yaygın biçimde kullanılmıştır. Bununla birlikte, yapısı itibariyle mevcut sukuk, orijinal olarak kullanılan sukuktan farklıdır ve geleneksel menkul kıymetler ile benzerlik göstermektedir. Sukuk ile gerçek varlıkların sahipliği, varlıkların değeriyle orantılı sertifikalar aracılığıyla, yatırımcılar arasında paylaştırılmaktadır (Shariq, Nisar, 2010 <https://ifresource.com/2010/04/27/how-sukuk-works-introduction-structuring-and-application-of-sukuk-bonds/> Erişim Tarihi:24.02.2018).

Sukuk, 1990 yılında Malezya'da, Shell Malaysia firması tarafından, Kuala Lumpur sermaye piyasasında 125 milyon Malezya ringiti tutarında bir borçlanma aracı olarak çıkarıldığında keşfedilmiştir. Bu pazar 2000 yılından bugüne, hem özel sektör firmalarıyla hem de Kuala Lumpur' da ve diğer 11 ülkede sukuk ihraç ederek para toplayan devlet kurumlarıyla büyümüştür. Sukuk piyasası Malezya, Kuveyt, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Umman, Katar ve Suudi Arabistan' da hızlı bir şekilde büyürken, bu yolla elde edilen fonlarla hem özel sektör hem de kamu projeleri finanse edilmekte ve yatırımcılara yeni kaynaklar sunulmaktadır. Dünya Bankası bu tür borçlanmayı, gelişmekte olan ülkelerdeki altyapı projelerini finanse ederken acilen ihtiyaç duyulan büyük fonlar için onaylamaktadır. Çoğunlukla yerel para birimi cinsinden verilen bu uzun vadeli fonlar öz-tasfiye edici yapısından dolayı, Londra, New York, Tokyo, Sidney ve bazı İsviçre şehirlerindeki tahvil piyasalarında kullanılan kredilerden daha düşük bir maliyete neden olmaktadır (Safari, Ariff, Mohamad, 2014: 9-10).

Ülkemizde ise Sermaye Piyasası Kurulu' nun 1 Nisan 2010' da Kira Sertifikaları ile ilgili ilk tebliğini yayımlamasından sonra Türkiye' deki finansal kuruluşlar tarafından ihraç edilmeye başlanmıştır. İlk sukuk ihracı 2011 yılı sonunda Kuveyt Türk Katılım Bankası tarafından gerçekleştirilmiştir. 2012

yılında ise devletinde bu piyasaya girerek sukuk ihraç etmeye başlamasıyla birlikte diğer finansal kuruluşlar güven hissederek sukuk ihraç etme yoluna gitmiş ve böylece piyasa hareketlenmeye başlamıştır.

1. Literatür

Tariq, Dar, 2007 yılında yaptıkları çalışmalarında gelişmekte olan ekonomilerde sukuk piyasalarının gelişmesi ve büyümesini incelemişlerdir. Geleneksel finansal varlıklara ikame olarak sukuk türleri ve likiditeleri, kredi ve piyasa riski tartışılmıştır. Çalışma, değişken oranlı sukuk ve sabit oranlı sıfır kupon-dönüştürülebilir sukuk arasındaki ilişki üzerine odaklanmıştır. Yapılan analiz ile bu finansal varlıkların riskleri, gelişmekte olan ekonomilerde kaynakların harekete geçirilmesinde ve borç piyasalarının gelişmesindeki rolleri tartışılmıştır. Bulgularda, geleneksel sabit getirili menkul kıymetler ve sukuk sertifikaları arasındaki nispi benzerlik nedeniyle, İslami finansın daha büyük bir yatırımcı havuzuna sahip olduğu ortaya konulmuştur. Yeterli risk yönetimi teknikleri ile bu büyümenin destekleneceği ve daha fazla yatırım imkanına yol açacağı belirtilmiştir. Ayrıca sukuk sertifikalarının, geleneksel yatırımcılar için küresel çeşitlendirme fırsatı vereceği ve atıl olan fonları kazanmak için bir yol olabileceği söylenmiştir. Tüm bunların yanında çalışmada sukukun altında yatan riskler tanımlanmaya çalışılmıştır.

Al-Amine, 2008 yılında yaptığı çalışmasında İslami finansın büyümesi için geniş bir potansiyele sahip sukuk yapılarını incelemiştir. Sukuk piyasasının büyümesine ve gelişmesine rağmen, bu gelişmeyi devam ettirebilmesi için tartışmalı birçok konunun çözümüne ihtiyaç duyulduğundan bahsetmiştir. Bu yüzden finansal uzmanlar ve İslami alimlerin daha fazla etkileşimde bulunması gerektiğini belirtmiştir. Bulgulara göre İslami sermaye piyasasının odak noktası, hem uluslararası finans kuruluşları için kabul edilebilirliği sağlamak hem de İslamiyet'e uyumlu bir sürecin olmasını hedeflemektir. Bu aynı zamanda reel ekonominin büyümesine ve toplumun sosyo-ekonomik gelişimine de yardımcı olacaktır.

Wilson, 2008' deki çalışmasında finansal açıdan farklı sukuk yapılarını analiz etmiştir. Yazar çalışmasında, sukuk türlerinden murabaha (sabit getirili sukuk) ve icara temelli sukuku (değişken getirili sukuk) ele almıştır. Ayrıca muşaraka ortaklık sözleşmelerine dayanan diğer yeni sukuk yapılarını da incelemiş ve Londra Bankalar Arası Faiz Oranı' na alternatif kriterler kullanılarak sukuk fiyatlandırma konuları araştırılmıştır. Uygulamada finansal transferleri ve sukuk yatırımcılarının haklarını, yükümlülüklerini ve aynı zamanda fonun faydalanıcılarını göstermek için akış diyagramı kullanılmıştır. Getirinin faiz dışı yerine gayri safi yurtiçi hasılaya (GSYİH) dayalı olduğu durumlarda, ülke sukuklarında ödemeler akışının daha istikrarlı olup olmadığını değerlendirmek için geçmiş veriler kullanılmıştır. Sonuç olarak sukukun başarılı olabilmesi için özel amaçlı araçların ön şart olduğu ortaya konulmuştur. GSYİH temelli fiyatlandırma kriterlerinin kullanılması, Suudi Arabistan devlet borçları için daha yüksek ödeme istikrarına yol açmıştır.

Aloui, Hammoudeh ve Hamida, 2015 yılında yaptıkları çalışmada, Körfez İşbirliği Ülkelerindeki İslami Hisse senetleri ile sukuk (İslami tahviller) arasındaki etkileşimi, Henry'nin EGARCH adlı iki değişkenli Markov geçiş rejimini (2009) kullanarak analiz etmiştir. Elde edilen sonuçlar, hem İslami hisse senetlerinin hem de sukuk getirilerinin koşullu ve koşullu varyanslarında iki farklı sistemin varlığını desteklemektedir. Ayrıca, çalışmanın sonuçlarına göre İslami hisse senetleri ve sukuk pazarları arasındaki ilişki yönetime bağlıdır ve İslami piyasanın oynaklığı sukuk piyasalarındaki olaylara asimetric tepki vermektedir. Bu tür bilgiler, İslami düzenleyiciler ve politika yapımcılar için geçerli olan İslami mali sistemin istikrarının veya istikrarsızlığının daha iyi kavranmasına yardımcı olabilmektedir.

Zulhibri, 2015' de yaptığı çalışmada, hem teorik ve hem ampirik olarak üç açıdan (temel teorisi ve doğası, sukuktaki işlevsel konular ve yapılar, sukuk'un ekonomik kalkınmadaki rolü) eleştirel bir inceleme sunmuştur. Sukuk hakkındaki literatürün, sayısal araştırmalardan ziyade nitel bir yapıda olduğunu, konferans ve seminer biçiminde yapılan akademik araştırmalardan oluştuğunu belirtmiştir. Sukuk üzerine yapılan araştırmaların büyük ölçüde artmasına rağmen, İslami finans alanında yapılan diğer araştırmalara kıyasla nispeten daha az sayıda olduğunu ifade etmektedir. Sukuk konusundaki yavaş gelişmenin tarihsel, güvenilir ve tutarlı verilerin eksikliğinden kaynaklandığını iddia etmektedir. Zulhibri, sukukun kabulü, gelişmesi ve sukuk üzerine daha fazla araştırma yapılması için İslami finans uzmanlarına ve yenilikçi sukuk yapılandırma yöntemlerine ihtiyaç duyulduğu sonucuna varmıştır.

İlarslan, 2016 yılındaki çalışmasında BIST' te işlem gören Afyon Çimento hisse senetlerinin 2014 yılı kapanış fiyatlarını kullanarak, hisse senetlerinin bir gün sonraki açılış fiyatlarını tahmin etmeye çalışmıştır. Bu tahmin k- En yakın komşu algoritması kullanılarak yapılmıştır. Çalışma sonucunda yapılan tahmin sonuçlarının ortalama %97 gibi yüksek bir oranda doğru olduğu görülmüştür.

Filiz, Karaboğa, Akoğul, 2017 yılındaki çalışmalarında BIST-50 endeksini etkileyen faktörleri kullanarak bazı makine öğrenmesi yöntemlerini sınıflandırmaya çalışmışlardır. DAX, FTSE, S&P 500, BISTBANK, BISTMALI, BISTSINAI, GOLDINDEX, Euro/Dolar Paritesi, Ham Petrol Fiyatı ve Faiz oranları kullanılarak, k- en yakın komşu algoritması (k-NN), Naive (basit) Bayes sınıflandırıcısı, C4.5 sınıflandırma algoritması ve yapay sinir ağları (YSA) yöntemleri ile sınıflandırılmıştır. Weka 3.8 paket programı kullanılarak yapılan analiz sonucunda C4.5 algoritması en yakın sonucu verirken, diğer yöntemler şu şekilde sıralanmıştır; YSA, Naive Bayes ve k-NN.

Mahomed, Mohamad, Ariff, 2017 yılında yaptıkları çalışmada Suudi Arabistan' da kriz döneminde sukuk ihraçlarının varlığa etkilerini ortaya koymuşlardır. Çalışma ile sukuk ihraçlarının Suudi Arabistan'da istikrarlı bir şekilde arttığı ve 2015 yılında ikinci en büyük ihraççı konumunda olduğunu tespit etmişlerdir. Suudi firmalarının kurumsal sukuk ihracına verdikleri tepki henüz belgelendirilememiştir. Çalışma, özellikle riskten kaçınma oranının yüksek olduğu ve yatırımcıların likidite tercih ettiği kriz dönemini ele almıştır. 2007 ve 2010 yılları arasındaki kriz dönemini belirlemek için BaiPerron (2003) çoklu kesme noktası analizi uygulanmıştır. Analiz için öncelikle borç temelli sukukdan oluşan 18 şirketten 25 etkinlik örneği alınmıştır. Bulgular, kriz döneminde olumsuz bir piyasa reaksiyonunu varsayan teorinin aksine, piyasanın borç temelli sukuk ihracına olumlu ve anlamlı tepki verdiğini göstermiştir.

Smaouia, Nechib, 2017' deki çalışmalarında 1995-2015 dönemini kapsayan tüm sukuk ihraç eden ülkelerden oluşan bir örnek kullanarak sukuk pazarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada, finansal piyasa gelişimi, kurumsal kalite ve ekonomik büyümenin klasik belirleyicilerinin çeşitli ölçütleri kontrol edildikten sonra bile, sukuk pazarının ekonomik büyümeye elverişli olduğuna dair güçlü bir kanıt sunulmuştur. Ayrıca elde edilen bulgular, mali kalkınma ve ekonomik büyüme arasında iyi bilinen ilişkiyi destekler niteliktedir. Çalışmada sukuk piyasalarının gelişmesinin, yatırım ve ekonomik büyümeyi teşvik ettiği ve olumsuz etkileri ortadan kaldırarak finansal kaynaştırmaya neden olabileceği sonucuna varılmıştır.

Kartiwi, Gunawan, Arundina, Omar, 2018' de yaptıkları çalışmada, karar ağacı yaklaşımını kullanarak sukuk derecelendirmesini tahmin etmeye yönelik optimum bir model geliştirmişlerdir. Kazanç oranı, Gini endeksi ve bilgi kazanımı gibi farklı özelliklerdeki seçim ölçütleri kullanılarak çeşitli modeller üretmişlerdir. Modellerin etkinliği, 2006 yılından 2015 yılına kadar yurt içi sukuk ihraç verileri seti kullanılarak değerlendirilmiştir. Sonuçta, Gini endeksi kriterli karar ağacı modelinin, karar ağacı algoritması kullanılarak üretilen modelden önemli derecede iyi performans gösterdiği ortaya konulmuştur.

2. Yöntem

Alternatif bir finansman aracı olan sukuk hem nakit akışı sağlaması hem de yatırımcıya mülkiyet hakkı vermesi nedeniyle faiz hassasiyeti olan yatırımcılar arasında giderek daha yaygın hale gelmektedir. Ayrıca faizsiz bono olarak da tanımlanan sukuk ihraçlarının, devlet tarafından yapılması ve desteklenmesi menkul kıymet piyasaları tarafından kabul edilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu çalışmada kira sertifikalarının (sukuk) gelecekteki değerlerinin tahmin edilmesi amaçlanmaktadır. Böylelikle literatüre finansal tahmin konusunda katkı sağlanması düşünülmektedir.

Literatürdeki çalışmalar k-en yakın komşuluk algoritması yönteminin seçilen analiz için uygun olduğunu ortaya koymaktadır. Çalışkan ve Soğukpınar, 2008' de yapmış oldukları çalışmada, veri madenciliği yöntemlerinden olan k-en yakın komşuluk ve k-means yöntemlerini birleştirerek nüfuz tespiti için kümeleme ve sınıflandırmada iyileştirme yapmayı amaçlamışlardır. Uygulamada hızlı sonuçlar veren k-means yöntemi ile ele alınan kümeleri daha küçük alt kümelere ayıran k-en yakın komşuluk yöntemleri birleştirilerek zaman ve bellek ihtiyaçlarını minimum düzeye indirmeyi başarmışlardır.

Küçük, Tepe ve Eminoğlu, 2013 yılında yapmış oldukları çalışmada, 7 ALS hastası ve 10 sağlıklı insandan, elektromiyografi (EMG) ölçüm sistemi ile elde edilmiş verileri sınıflandırmak için k-en yakın komşuluk algoritması ve destek vektör sistemlerini kullanmışlardır. Yapılan çalışma sonucunda k-en yakın komşuluk algoritması ile k=5 alınarak yapılan sınıflandırmanın %97,97 doğrulukta, destek vektör sistemi ile yapılan sınıflandırma da ise %96.01 doğrulukta sınıflandırma yapıldığı anlaşılmıştır. Sınıflandırma doğruluğu açısından k-en yakın komşuluk algoritmasının destek vektör sistemlerinden daha doğru sınıflandırma yapıldığı sonucuna ulaşılmıştır.

Taşçı ve Onan, 2016' daki çalışmalarında k-en yakın komşuluk algoritmasının komşu sayısı (k), uzaklık ve ağırlık fonksiyonlarına ilişkin parametrelerinin, sınıflandırma performansını ne ölçüde etkilediğini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda k değeri büyüdükçe daha düzgün karar sınırlarının oluşmasına karşın hesaplama yükünün artacağını, k değerinin ise küçüldükçe gürültülü veriye daha hassas olacağını fakat hızlı çalışacağını tespit etmişlerdir.

Tahmin çalışması kapsamında makine öğrenmesi yöntemlerinden olan k-en yakın komşuluk (KNN) algoritmasından yararlanılmıştır. Bu yöntem MS Excel programı kullanılarak 4 adımda şu şekilde gerçekleştirilmektedir:

- 1- En yakın komşu sayısı (k) belirlenir,
- 2- Gözlemler arası uzaklıklar hesaplanır,
- 3- Hesaplanan uzaklıklar arasında en küçük k tanesi seçilir,
- 4- Seçilen k tane en küçük uzaklıkların aritmetik ortalaması alınarak tahmin çalışması tamamlanmış olur (Akküçük, 2011).

Yapılan modelleme çalışmalarında dikkat edilmesi gereken noktalardan biri meydana getirilen modellerde etkili tahminler yapıldığını belirten göstergelerin kullanılmış olmasıdır. Bu çalışmada model etkinliğinin test edilmesinde hata kareleri ortalaması ve verimlilik katsayısı denklemlerinden faydalanılmıştır. Hata kareleri ortalaması ve verimlilik katsayısı aşağıda ayrıntılı şekilde açıklanmıştır.

$$HKO = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n_p} (K_{gi} - K_{ti})^2 \quad \text{Denklem[1]}$$

$$VK = 1 - \left[\frac{\sum_{i=1}^n (K_{ti} - K_{gi})^2}{\sum_{i=1}^n (K_{gi} - \bar{K}_g)^2} \right] \quad \text{Denklem[2]}$$

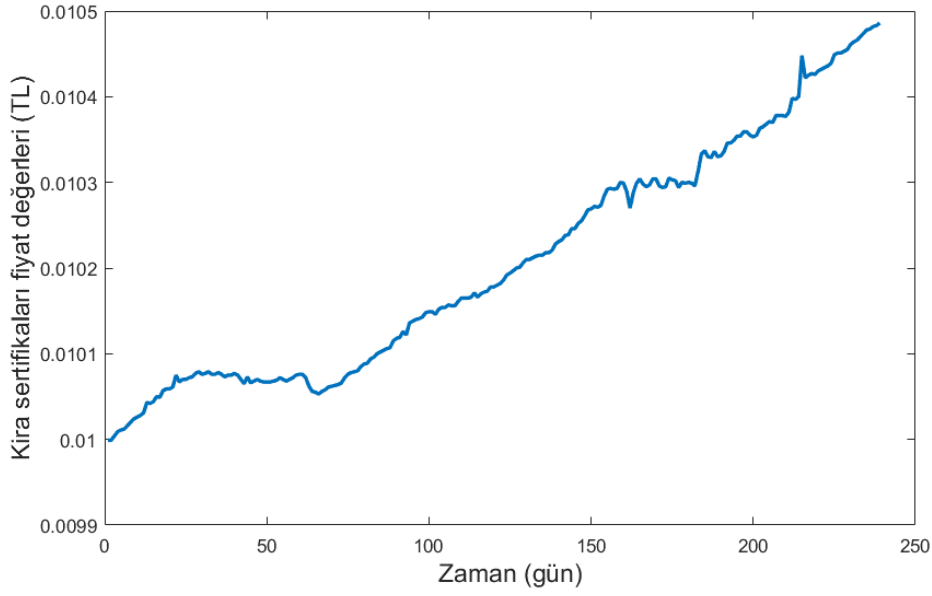
Denklemlerde bulunan K_{gi} = KSF değerlerinin gözlenen değerini, K_{ti} KSF değerlerinin tahmin değerini, n=veri sayısını belirtmektedir. Hata kareleri ortalaması değerinin 0' a yaklaşması modelin hatasının azalmakta olduğunu ifade etmektedir. Verimlilik katsayısı ise $-\infty$ ile 1 arasında bir değerdir. Bu değer 1' e yaklaştıkça modelin geçerliliği artmaktadır. 0.5 den küçük olması zayıf bir tahmin olduğunu, 0.8-1 arasında olması ise etkili tahminlerin meydana geldiğini belirtmektedir.

Çalışmada Türkiye' de sukuk alanında işlem gören şirketlerden biri olan Vakıf Portföy Kira Sertifika fiyat değerleri kullanılmıştır. Takas ve Saklama Bankası A.Ş.' de işletilen piyasalardan olan Türkiye Elektronik Fon Alım Satım Platformu (TEFAS) aracılığıyla ulaşılan ve 24.08.2016-04.08.2017 tarihleri arasında gerçekleşen günlük fiyat değerleri veri olarak alınmıştır.

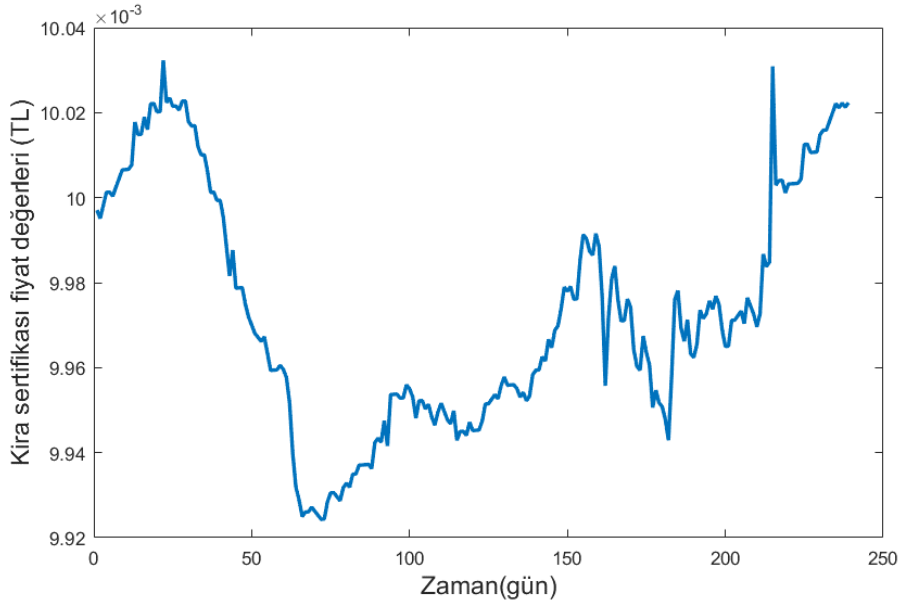
3. Bulgular

Model oluşturulma kapsamında tek değişkene sahip zaman serisi değerleri kullanılmıştır. Algoritmanın başarılı bir şekilde çalışması için zaman serisi değerlerinin (Şekil- 1) sahip olduğu trend giderilmiştir (Şekil- 2). Trendi giderilen değerler üzerinden tahmin modeli oluşturulmuş ve trend değerleri eklenerek gerçek fiyat tahmin değerlerine ulaşılmıştır. Tahmin modeli oluşturulurken zaman serisi değerlerinin ilk yüzde 60' ı (143 adet) ile eğitim, kalan yüzde 40'ı ile (95 adet) model test edilmiştir.

Şekil 1: Kira sertifikaları fiyat değerleri zaman serisi



Şekil 2: Trendi giderilmiş kira sertifikası fiyat değerleri zaman serisi



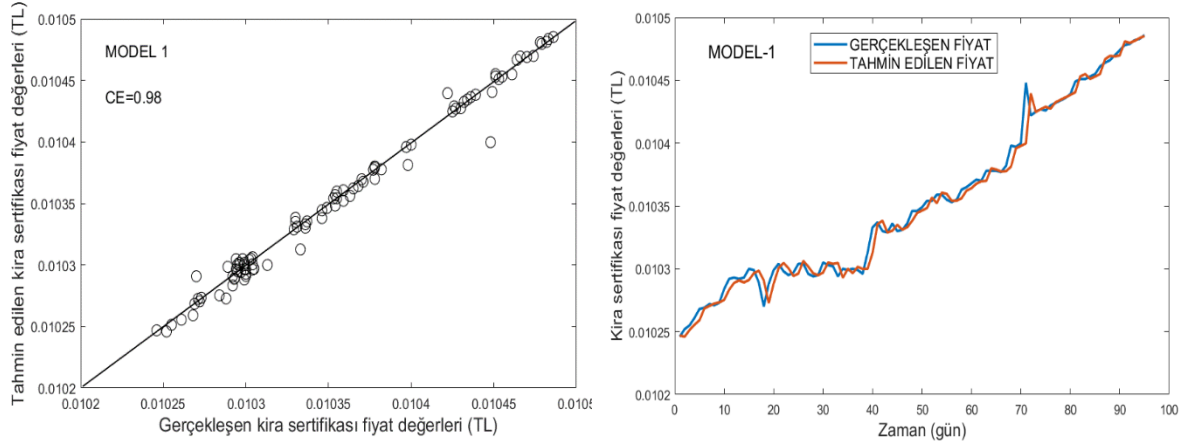
K-en yakın komşuluk algoritması çalışma prensibi gereğince bir komşuluk sayısının belirlenmesi gerekmektedir. Model performansı açısından önemli olan ve komşuluk sayısını ifade eden k değeri, eğitim kısmında en düşük hatayı veren k olarak seçilmiştir. Komşuluk sayısının belirlenmesi deneme yanılma yoluyla gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında birçok model oluşturulmuştur. Bunlar; 1, 3 ve 5 gün sonra gerçekleşmesi muhtemel fiyat değerlerini gösteren toplamda 3 modelden oluşmaktadır. Tablo- 1 de 3 model için en uygun k değeri, hata kareleri ortalaması ve verimlilik katsayısı değerleri gösterilmektedir.

Tablo 1: Model komşu sayısı ve performansları

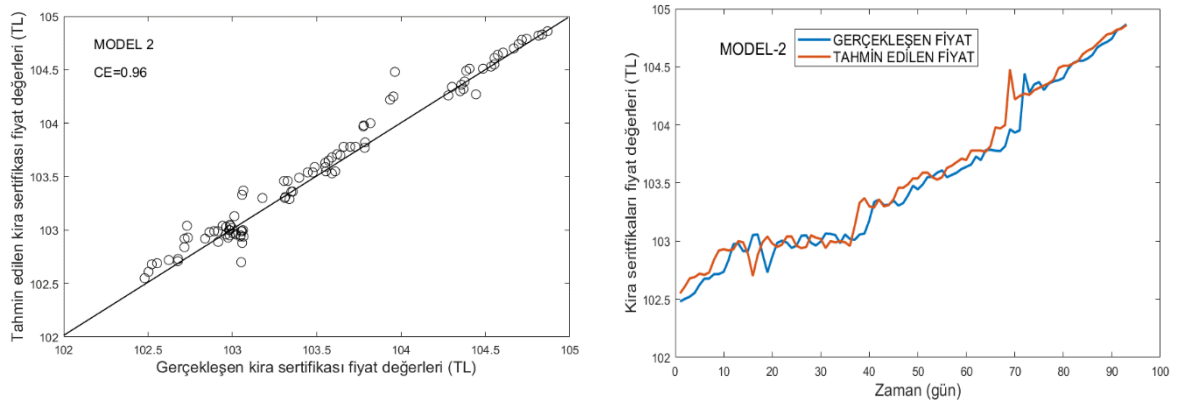
Model	Girdi	Çıktı	Hko	Vk	Komşu Sayısı
Model 1	Fiyat (T-1)	Fiyat(T)	0,0063	0,98	3
Model 2	Fiyat(T-3)	Fiyat(T)	0,0161	0,96	7
Model 3	Fiyat(T-5)	Fiyat(T)	0,0253	0,94	17

Oluşturulan 3 modele ait, tahmin-gerçekleşen saçılım grafikleri de Şekil- 3 de gösterilmiştir. Bu grafikler model tahminleri hakkında bilgi vermektedir. Saçılım grafikleri 45 derecelik bir açı ile çizilen mükemmel model çizgisi olarak adlandırılan çizgi etrafında saçılan tahmin değerlerini göstermektedir. Bu değerler çizgi üzerinde yoğunlaşır ise model iyi bir tahmin üretmektedir denilebilir. Ayrıca Şekil- 3 de modellere ait tahmin ve gerçekleşen fiyat değerlerinin zaman serileri çizilmiştir ne kadar yakın tahmin yapıldığı görsel olarak da belirlenmiştir. Model 1 çok yakın tahminlerde bulunurken ileriye dönük gün sayısı arttıkça Model 2 ve Model 3 tahminleri azda olsa gerçekleşen değerlerden sapmaktadır. Fakat tüm modellerde istatistiksel olarak tatminkâr düzeyde tahminler gerçekleştirilmiştir.

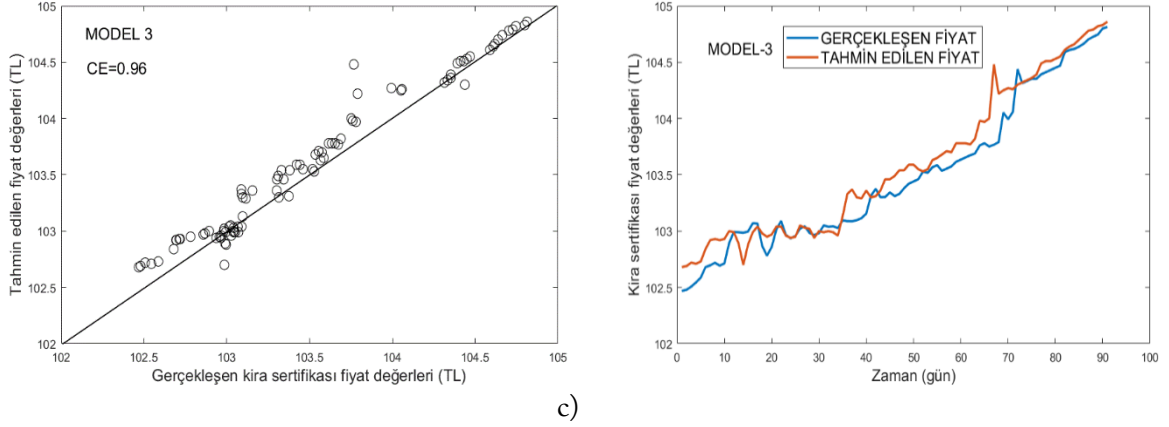
Şekil 3a : Model 1 saçılım ve zaman serisi grafikleri



Şekil 3b : Model 2 saçılım ve zaman serisi grafikleri



Şekil 3c : Model 3 saçılım ve zaman serisi grafikleri



c)

Sonuç

Dünyada ve ülkemizde finansal piyasalarda meydana gelen yeniliklerden en fazla etkilenen sektör bankacılıktır. Bu yeniliklerin başında da faizsiz bankacılığı ilke edinerek yola çıkan katılım bankacılığı gelmektedir. Her geçen gün ilerleyen katılım bankacılığında faizsiz finansal ürün ve hizmetler geliştirilerek sektörde işlem hacminin artırılması amaçlanmaktadır. Bu ürünlerden birisi de faiz hassasiyeti olan yatırımcıların ilgi gösterdiği ve fonlarını değerlendirme amacına hizmet eden sukuktur. Varlık kiralama şirketleri aracılığıyla ihraç edilen güvenli ve riski az olan sukuk, sahiplerine ihraç edilen varlıklardan yararlanma fırsatı ve payları ölçüsünde hak sahibi olma şansı tanıyan bir finansal piyasa aracıdır. Yatırımcıya sağladığı mülkiyet hakkı ve sabit bir getiri garantisi vermemesi nedeniyle tahvilden farklılık gösteren sukuk, kamu ve özel sektör yatırımlarının finansmanında önemli bir menkul kıymet olarak kabul edilmektedir. Sukuk piyasasında işlem yapanların elde edecekleri bu avantajlarla birlikte genel olarak finansal piyasalarının taşımış olduğu risk ve belirsizliklerden etkilenme ihtimalleri de bulunmaktadır. Sukuk ihraç eden varlıkların fiyat ve getirilerinin öngörülebilirliği işlem yapanlara karı artırmak veya zararı azaltmak gibi avantajlar sunabilmektedir.

Çalışmada Vakıf Portföy Kira Sertifika'larının gerçekleşen fiyatları kullanılarak geleceğe yönelik fiyat tahminleri yapılmaya çalışılmıştır. Analiz için üç model oluşturulmuştur. Gerçekleşen fiyatlar kullanılarak birinci modelde 1 gün sonrasındaki fiyatlar, ikinci modelde 3 gün sonrasındaki fiyatlar, üçüncü modelde ise 5 gün sonraki fiyatlar tahmin edilmiştir. Analiz sonucunda KNN modelleri ile 1, 3 ve 5 gün ilerisi için yapılan tahminlerde başarılı sonuçlar elde edilmiştir. Modellerin verimlilik katsayıları sırası ile 0.98, 0.96, 0.94 çıkmıştır. Verimlilik katsayısı değerlerine bakılarak modellerin oldukça başarılı tahminler yaptığı görülmektedir. Çizilen saçılım grafikleri ise modellerdeki başarının geometrik anlamı olarak yorumlanabilmektedir. Model çizgisi olarak adlandırılan çizgi üzerinde saçılan tahmin değerleri gerçekleşen değere olan yakınlığı ifade etmektedir.

Çalışma sukuk alanında makine öğrenmesi yöntemleri kullanılarak yapılmıştır ve literatürde ilk olma özelliğine sahiptir. Analiz farklı girdi ve çıktı parametreleri ile yeni modeller oluşturularak geliştirilebilir.

Kaynakça

- Akküçük, U. (2011). Veri Madenciliği: Kümeleme ve Sınıflama Algoritmaları. *İstanbul: Yalın Yayıncılık*.
- Al-Amine, M. A. B. (2008). Sukuk market: Innovations and challenges.
- Aloui, C., Hammoudeh, S., & Hamida, H. B. (2015). Price discovery and regime shift behavior in the relationship between sharia stocks and sukuk: A two-state Markov switching analysis. *Pacific-Basin Finance Journal*, 34, 121-135.
- Çalışkan, S. K., & Soğukpınarı İ. (2008). KxKNN: K-Means ve K En Yakın Komşuluk Yöntemleri ile Ağlarda Nüfuz Tespiti, *EMO Yayınları*, 120-124.
- Filiz, E., Karaboğa, H. A., & Akoğul, S. (2017). BIST-50 Endeksi Değişim Değerlerinin Sınıflandırılmasında Makine Öğrenmesi Yöntemleri ve Yapay Sinir Ağları Kullanımı. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 26(1), 231-241.
- İlarslan, K. (2016). k-En Yakın Komşu (k-NN) Algoritması ile Hisse Senedi Fiyatlarının Tahmin Edilmesi: BİST'den Örnek Bir Uygulama. *Asos journal*, 4(30), 375-392.
- Kartiwi, M., Gunawan, T. S., Arundina, T., & Omar, M. A. (2018). Decision tree optimization for Sukuk rating prediction. *Journal of Fundamental and Applied Sciences*, 10(2S), 323-332.
- Küçük, H., Tepe, C., & Eminoğlu, İ. (2013). K-En Yakın Komşuluk Algoritması ve Destek Vektör Makinesi Yöntemleri ile EMG İşaretlerinin Sınıflandırılması. *In Signal Processing and Communications Applications Conference (SIU)*, 1-4, IEEE.
- Mahomed, Z., Mohamad, S., & Ariff, M. (2018). Announcement Effects of Sukuk in Saudi Arabia: the Impact on the Middle Eastern Islamic Economic System. *PROCEEDING IAIN Batusangkar*, 1(1), 39-60.
- Safari, M., Ariff, M., & Mohamad, S. (2014). *Sukuk securities: New ways of debt contracting*. John Wiley & Sons.
- Smaoui, H., & Nechi, S. (2017). Does sukuk market development spur economic growth?. *Research in International Business and Finance*, 41, 136-147.
- Tariq, A. A., & Dar, H. (2007). Risks of Sukuk structures: Implications for resource mobilization. *Thunderbird International Business Review*, 49(2), 203-223.
- Taşcı, E., & Onan, A. (2016). K-en yakın komşu algoritması parametrelerinin sınıflandırma performansı üzerine etkisinin incelenmesi. *Akademik Bilişim*.
- Uusmani, M. T., & Taqī 'Uṣmānī, M. (2002). *An introduction to Islamic finance* (Vol. 20). Brill.
- Wilson, R. (2008). Innovation in the structuring of Islamic sukuk securities. *Humanomics*, 24(3), 170-181.
- Zulhibri, M. (2015). A synthesis of theoretical and empirical research on sukuk. *Borsa Istanbul Review*, 15(4), 237-248.
- <https://ifresource.com/2010/04/27/how-sukuk-works-introduction-structuring-and-application-of-sukuk-bonds/> (Erişim Tarihi:24.02.2018).
- <http://www.tefas.gov.tr/TarihselVeriler.aspx> (Erişim Tarihi: 25.10.2017).



**“Shari’ah Screening Methodology - New Shari’ah Compliant Approach”
ÇEVİRİ: Fıkhi Filtreleme Metodolojisi - Yeni Bir Fıkhi Yaklaşım ***

Ramazan YILDIRIM

Managing Director, UPSITE Consulting S.P.C, The Lagoon, Amwaj Island, Muharraq, Bahrain, ramy@upsiteconsulting.com

Bilal İLHAN

Economist, Investment Office of the Presidency of Turkey, bilhan@invest.gov.tr

Doi: 10.32957/ijisef.439177

ÖZET

Bu çalışmanın ana amacı halihazırda çeşitli kurumlar tarafından uygulanan farklı metodolojilere dayanılarak elde edilmiş “fıkhi uygunluk kriterleri”ne yönelik eleştirilere dönük önerilerde bulunmaktadır. Ayrıca, bu çalışma, İslamın birincil kaynaklarından (Kuran ve Sünnet) elde edilen bulgular ışığında, fıkhi uygunluk kriterlerini oluşturan metodolojilerde görülen farklılıkların standartlaştırılması için çözümler üretmeye çalışmaktadır. İslamın birincil kaynakları olan Kuran ve Sünnet’ten elde edilen güçlü çıkarımlar gösterir ki bir firmanın fıkhi uygunluk kriterlerine uygun olup olmadığı hakkındaki hakkaniyetli ve adil bir hüküm ancak o firmanın kontrolü altında olan içsel faktörlere bakılarak verilebilir. Bu çalışma ayrıca fıkhi uygunluk kriterlerinin bir bütün halinde İslami finansin temel prensiplerini yansıttığının önemine ve bu minvalde Bakara Suresi’nin 275’inci ayetinin ruhuna uygun olmasının elzemliğine vurgu yapmaktadır. Bu çalışmanın halihazırda var olan fıkhi uygunluk kriterlerindeki farklılıklardan harmoni/standartlaşma üretme potansiyeli ile İslami hassasiyetlere sahip yatırımcıları sağladığı bilinçlenme ve güvenilirlik sayesinde daha fazla yatırım yapmaya teşvik etmesi beklenmektedir. Bu çalışma kanıksanmış düşünme tarzlarının dışına çıkarak, fıkhi uygunluk kriterlerinin İslamın birincil kaynaklarına dayanılarak nasıl elde edilmesi gerektiği ana sorusuna kapsamlı bir şekilde cevap üretmeye çalışmaktadır.

Anahtar Kelimeler:

Fıkhi filtreleme, İslami Katılım Endeksi, Sermaye Piyasa Değeri, Toplam Borç, Kuran ve Sünnet

JEL Classification: I31, N15, N35

ABSTRACT

The purpose of this paper is to address to a long-standing criticism of the various Shari’ah screening methodologies implemented by Islamic index providers. This study aims to provide evidences derived from the Islamic sources (Qur’an and Sunnah) and offers a potential solution for the harmonization of Shari’ah screening methodologies. Strong evidences from the Qur’an reveal that the most righteous and fair judgment is provided when the only factors that are considered are the entirely endogenous factors. This study further emphasizes the importance of using a screening methodology that supports the main notions of Islamic finance as a whole, and adheres to the essence of the ayah (Al-Baqarah: 275). This study exhibits a potential towards the harmonization of Shari’ah screening methodologies which encourages the participation of Muslim investors by ensuring better awareness and confidence regarding stock investments. This paper fulfils an identified need to study how Shari’ah screening methodologies can be derived from the Islamic sources yet is based on “out-of-the-box” thinking.

Keywords:

Shari’ah Screening, Islamic Equity Index, Market Capitalization, Total Debt, Quran & Sunnah

JEL Classification: I31, N15, N35

© 2018 PESA All rights reserved

*Bu makalenin İngilizce bir versiyonu, Journal of Islamic Economics, Banking and Finance, Vol. 14, Nr. 1, 2018 (JIEBF)’de yayınlanmıştır. Ayrıca, bu yenilikçi yaklaşımın ele alındığı “Shari’ah Screening Methodology: New Shari’ah Compliant Approach” adlı çalışma, Malezya Merkez Bankası ve INCEIF’in sponsoru olduğu ve düzenlediği Kuala Lumpur’daki 1. Islamic Finance Innofest 2016’da (İslami Finans Inovasyon Yarışması) sunuldu ve birincilik ödülünü aldı.

Giriş

İslami finans sektörü geçtiğimiz birkaç on yıl içerisinde mevcut küresel konvansiyonel finansal sektörü içerisinde pazar payında büyüme ve inovasyon alanlarında dikkate değer bir performans gerçekleştirdi. HSBC'ye göre, 2007-2008 Global Finansal Krizi'ne rağmen, İslami finans sektörü 2006 ile 2009 yılları arasında yıllık ortalama %28'lik bir büyüme performansı sergiledi.¹⁵ Ayrıca, Thomson Reuters'in raporuna göre yıllık ortalama %10'luk büyüme ile İslami finansal varlık yönetimi 2015 yılında 2 trilyon Amerikan Dolarına, 2020 yılında ise 3,25 trilyon Amerikan Dolarına ulaşması öngörülmüştür.¹⁶

Bu büyüme performansı ile orantılı olarak, İslami finans sektörü yeni finansal ürünlere tanık oldu. Bu, sürekli artan Müslüman nüfusunun ihtiyaç duyduğu, inançlarına uygun finansal ürünlere taleplerinin artmasına katkı sağladı (Grais and Pelligrini, 2006). Son dönemde elde edilen bu büyümeye katkıda bulunan alanlardan bir tanesi de uluslararası hisse senedi piyasalarındaki yatırımlardır. Thomson Reuters'in raporuna göre yıllık ortalama %8'lik büyüme ile 2015 yılında yaklaşık 65 trilyon Amerikan Doları olan İslami fonlara ait varlıkların 2020 yılında 88 trilyon Amerikan Dolarına ulaşması beklenmektedir.¹⁷ Özellikle Müslüman ülkelerden İslami kurallara (İslam Hukuku) uygun yatırım yapma arayışına giren bireysel ve kurumsal yatırımcıların sayısı gün geçtikçe artmaktadır.

Bahsi geçen talep artışını karşılamak için hisse senedi endeks sağlayıcıları (örneğin Dow Jones, MSCI, FTSE) fıkhi kriterlere uygun ancak farklı metodolojilere dayanan İslami endeksler geliştirmeye başladılar. İslami endekslerin oluşturulmasında filtreleme işlevi gören fıkhi uygunluk kriterleri iki bölümden oluşmaktadır: sektörel faaliyet alanı ve finansal rasyolar. Konvansiyonel finansal hizmetler, domuz ve ürünleri, alkol, tütün mamülleri, şans oyunları, pornografi vb. sektörlerde faaliyet gösteren firmalar fıkhi uygunluk kriterlerine göre yatırım yapılamaz kategorisinde sayılmaktadır. Halka arz olunmuş ancak bu faaliyet alanlarında yer alan firmalar elendikten sonra geriye kalan firmalar ikinci bir eleme/filtreleme mekanizmasına tabi tutulurlar ki bu mekanizma önceden belirlenmiş olan finansal rasyoların üst seviyeleridir (örneğin kaldıraç rasyosu için belirlenmiş üst seviye %33'dür).

Bu gelişmeler ışığında, Dow Jones fıkhi kriterlere uygun bir endeks geliştirerek bu sektördeki ilklerden oldu. Diğer endeks sağlayıcıları da bünyelerindeki İslami Finans Gözetim Kurulları'nın sahip oldukları metodolojilere dayandırılarak geliştirilen fıkhi uygunluk kriterlerinden mühlhem İslami hisse senedi endekslerini oluşturdular. Bu durum, hemen hemen her bir endeks sağlayıcısının, her ne kadar aralarında benzerlikler bulunsa da farklı eleme/filtreleme mekanizmaları geliştirmeleri sonucunu doğurdu. Bu sonuç, Derigs and Marzban (2008) gibi alanında önemli bir çok ismin dikkatini çekmiş, farklı eleme/filtreleme kriterlerinin ikilemlere sebebiyet vereceği ve bu ikilemlerin giderilmesi için oluşturulacak yeknesak ve genel geçer bir yaklaşımın yani standartlaşmanın (harmoni) önemine vurgular yapılmıştır (örneğin bir firma A endeksi tarafından fıkhi kriterlere uygun olarak tasnif edilirken B endeksi tarafında fıkhi kriterlere uyumluluk göstermediği kanaatine varılacaktır). Bu minvalde,

Khatkhatay ve Nisar (2007), Derigs ve Marzban (2008), Sukri Ramlee, Mohd. (2012), Christine S.F. Ho (2015) ve Gamaleldin (2015) bu konu hakkında çalışmalar yapan sayılı kişiler arasında gösterilmekle birlikte bu çalışmalar filtreleme metodolojilerinde belirlenen finansal rasyoların rasyonelliğini tartışmış ve fıkhi filtreleme yöntemlerine dair düzenleyici öneriler sunmuşlardır. Ancak, kanaatimiz odur ki bu çalışmalar hem tayin edilmiş finansal rasyoların dayanakları noktasında (ki İslami kaynaklar tarafından desteklenmiş olsun) hem de harmonizasyon için gerekli olan uzun soluklu bir çözümün elde edilmesi noktasında istenilen sonuca ulaşamamışlardır.

Yukarıda bahsi geçen fıkhi filtreleme metodolojisi özelindeki tartışmalar gözönünde bulundurularak bu çalışmanın ana amacını şu şekilde ifade edebiliriz: *fıkhi filtreleme metodolojileri arasında olası bir standartlaşmayı sağlayabilmek için İslam Hukuku'nun birincil kaynakları üzerinde (Kuran ve Sünnet) tahkikat yapmak.*

Çalışmanın kalan kısmı şu sıralamayı takip etmektedir: ikinci bölüm yeni uygulamaya konulan fıkhi kriterlere uygun hisse senedi filtreleme mekanizmalarının tarihi arkaplanı hakkında kısaca bilgi verirken

¹⁵ Reuters İslami Bankacılık ve Finans Zirvesi, 2010.

¹⁶ Bakınız İslamic Finans Kalkınma Raporu 2015, ICD-Thomson Reuters.

¹⁷ A.g.e

üçüncü ve dördüncü bölümler sırasıyla bu filtreleme metodolojilerinin nasıl geliştirildiğini, özellikle Dow Jones İslami Endeksi'nin (DJIMI) geliştirdiği filtreleme kriterlerini ve uygulamadaki fihhi filtreleme metodolojilerini eleştirel bir yaklaşımla ele almaktadır. Son olarak, beşinci bölüm fihhi filtreleme metodolojilerinin dayandırıldığı temelleri tartışıp, mevcut filtreleme kriterlerinden özellikle kaldırma rasyosunun (borcun özsermayeye oranı) nasıl oluşturulduğunu anlamaya çalışmaktadır.

1. Kronolojik Gelişim

Bir önceki bölümde, bir çok bireysel ve kurumsal yatırımcının, uluslararası sermaye piyasalarında, İslami prensiplerle uyumlu yatırımlar gerçekleştirmek için rehberliğe ihtiyaçları olduğundan bahsetmiştik. İslam bir din olarak inananların hayatlarındaki her noktada yönlendirmeler yapmaktadır. Bundan dolayı, inananlar günlük hayatlarındaki tüm faaliyetlerinde ki buna iktisadi faaliyetler de dahildir İslami öğretilere uygunluk göstermek durumundadırlar. Bu minvalde, şirketlerin yatırım yapılmadan evvel filtrelenmesi/incelenmesi prensibi, inananların İslami öğretilere uygunluk göstermeyen faaliyet ve aktivitelere iştirak etmemeleri gerekliliğinden kaynaklanmaktadır (Mian, 2008).

Bu minvalde, dünyanın farklı yerlerinde yaşayan inananlar sermaye piyasası araçlarına yatırım yapabilmek için İslam alimlerinden kendilerine yol göstermelerini beklemektedirler. Pratikte bahsi geçen ihtiyaç ilk başlarda herhangi bir cami imamına gidip danışılarak karşılanıyorken, günümüzde küresel çapta faaliyet gösteren finansal kurumların bünyesinde oluşturulan tanınmış İslam alimlerinden müteşekkil kurullar bu ihtiyaca cevap niteliğindedir (Mian, 2008). Hiç şüphesiz bu gelişmenin katalizörü dünyanın çeşitli yerlerinde bulunan inananların oluşturduğu yatırım potansiyelidir. İlk olarak, tanınmış İslam alimlerinden olan Salih Tuğ (Türkiye), Sheikh Mohammad Al Tayyeb Al Najjar (Mısır) ve Muhammad Taqi Usmani (Pakistan), Müslüman yatırımcılara halka arz olmuş şirketlerin hisse senetlerine yatırım yapabilmeleri konusunda yol göstermek amacıyla binaen 1987 yılında bir araya geldiler (Mian, 2008).

Fihhi uygunluk kriterleri konusunda önemli bir isim olan Sheikh Nizam Yaqoubi Dow Jones İslami Endeksi'ni (DJIMI) onaylayan fetvasını 1998 yılında vermiştir.¹⁸ 2015 yılında¹⁹ vermiş olduğu bir mülakatında Yaqoubi, Dot.com olarak adlandırılan ve 1990'larda vuku bulan finans piyasalarındaki hızlı büyümenin, dünyanın farklı yerlerindeki Müslüman yatırımcıların sahip oldukları varlıkları kullanarak yüksek getiri elde etme beklentisiyle ilgilerini çektiğini belirtmiştir. Zaman ve kaynak kısıtlarından dolayı bireysel sorgulamalara tek tek esaslı cevap vermek mümkün olmadığından, Sheikh Nizam Yaqoubi bütün hisse senetlerine rahatlıkla uygulanabilecek genel bir kriterler manzumesi yayınlamak, hangi firmaların fihken yatırım yapılabilir sınıfına girip girmediğini belirtecek bir teklifte bulundu. (Gamaleldin, 2015).

2. Fihhi Filtreleme Metodolojisi

Son yıllarda, bazı borsalar ve finansal kurumlar Müslüman yatırımcıların sermaye piyasalarındaki katılımını arttırmak için İslami Katılım Endeksleri oluşturmaya başladılar. İlk İslami Katılım Endeksi RHB Unit Trust Management Bhd tarafından 1996 yılında Malezya'da oluşturuldu. Bu gelişmeyi, Dow Jones 1996 yılında DJIMI endeksini oluşturarak takip ederken, Kuala Lumpur Shariah Index ve FTSE Islamic Index, DJIMI endeksinin kriterlerini uygulayarak 1999 yılında kendi endekslerini oluşturdular.²⁰ Bu tarihten itibaren lokal ve global çaplı endeksler, örneğin the Morgan Stanley Capital International World Islamic Index (MSCI), the Kerachi Meezan Index ve the STOXX Europe Islamic Index sırasıyla 2007, 2009 ve 2011 yıllarında, oluşturuldu.

Bu alanda güncel sayılabilecek çalışmalardan birini yapan Catherine S.F. Ho (2015), dünya genelinde bilinen İslami Finansal Kurumların oluşturduğu fihhi filtreleme metodolojilerini inceler. İslami finans sektöründe son yıllarda elde edilen büyüme trendini desteklemeye yönelik, İslami yatırım konusunda daha net bir anlayışa sahip olmak için yazar bu alandaki standartlaşmanın gerekliliğine vurgu yapar. En

¹⁸ Fetva, dini kaynakların ilmi anlamda incelenmesiyle ortaya çıkan dini kararnamelerin, fermanların, görüşlerin ya da hükümlerin müşahhas halidir. Kaynak: ISRA

¹⁹ Bakınız Farid Gamaleldin (2015). "Background of Shariah Compliance Stocks Screening and Purification Fatwa", bu mülakat Farid Gamaleldin ile 2 Şubat 2015 tarihinde şahsen yapılmıştır.

²⁰ Bakınız Al-Bashir, (tarih belirtilmemiş), s.107.

nihayetinde, halihazırda var olan İslami Katılım Endeksi sağlayıcılarının ortak amacı, İslam Hukuku'nun oluşturduğu kural ve kriterlere aykırı olan hususları belirlemektir. İslam Hukuku açık bir şekilde ribayı (usury/tefecilik, interest/faiz), gararı (unnecessary excessive risk/gereksiz aşırı risk, excessive uncertainty/aşırı belirsizlik), ve meysiri (gambling/kumar, speculation/spekülasyon) yasaklamıştır. Bu hususlar günümüzde var olan hemen hemen bütün konvansiyonel finansal faaliyetlerde görülen ortak noktalardır.

Adam ve Bakar'ın 2014 yılındaki çalışmalarından alıntılandığı şekliyle Alhabshi'ye (2008) göre "*hisse senetleri ya fıkhi uygunluk kriterlerine uygundur ya da uygun değildir*". Bu görüşü destekler mahiyette, Khatkhatay ve Nisar'a göre (2007) "*fıkhi uygunluk kriterlerine tam uyum gösteren hisse senetlerinin sayısı oldukça azdır*". Bu sonuca neden olan asıl sebep ülke ekonomilerinin çok büyük bir bölümünün konvansiyonel finans kurumları tarafından domine edilmesi ve haliyle şirketlerin bu tür finansal kurumlarla gerçekleştirdikleri finansal faaliyetlerin, çoğunlukla faizli işlemlerden oluşmasıdır. Bu görüşü destekler mahiyette yapılan açıklamalardan bir tanesi de Donia ve Marzban (2014) tarafından dile getirilmiştir ki bu görüş "*konvansiyonel bankalarla yapılacak her hangi bir işlem ya faiz almayı ya da ödemeyi gerektirir*" şeklindedir. Ayrıca Adam ve Bakar'a (2014) göre, "*Bu meselenin üstesinden gelebilmek için İslam Hukuku alimleri, firmaların bu tür işlemlerle angaje oldukları takdirde kabul edilebilir üst seviyeleri belirlemeye çalışmış ve İslam hukukunca tasvip edilmeyen bu tür işlemlerden kaynaklanan gelirlerin nasıl temizlenmesi/artılması gerektiğini de açık bir şekilde izah etmişlerdir*".

İslam Hukuku açısından, halka arz olmuş şirketler faaliyetleri ve işlemleri açısından üç grupta sınıflandırılabilir (bakınız Gamaleldin, 2015)

- 1- İslam Hukuku açısından uygun görülen (mübah, permissible) faaliyet ve işlemleri yürütenler: Bu şirketlerin hisse senetlerine sahip olunabilir ve alım-satım işlemleri yapılabilir.
- 2- İslam Hukuku açısından yasaklanan (haram, forbidden) faaliyet ve işlemleri yürütenler: Örneğin, konvansiyonel finansal hizmetler, domuz ve mamülleri, alkol ürünleri, tütün ürünleri, eğlence faaliyetleri (şans oyunları, sinema, pornografi vb.). Bu tür şirketlerin hisse senetlerine sahip olunamaz ve alım-satım işlemleri yapılamaz.
- 3- İslam Hukuku açısından uygun görülen faaliyetleri yürütmekle beraber İslam Hukuku'na yasaklanan işlemlere dahil olanlar. Örneğin, faiz karşılığı bankaya para yatırma, faizli borç alma.

Yukarıda bahsi geçen birinci ve ikinci grup şirketler hakkında İslam alimleri arasında bir ihtilaf bulunmamaktadır. Ancak, görüş ayrılıkları üçüncü grup şirketler için mevzu bahistir. İslam alimlerinin büyük bir çoğunluğu, fıkhi uygunluk kriterlerince münasip görülmüş şirketlerin (üçüncü grup şirketler²¹) hisse senetlerine sahip olma ve alım-satım işlemlerini gerçekleştirme konusunda cevaz vermişlerdir.

DJIMI, İslam Katılım Endeksleri arasında fıkhi uyum kriterlerinin tanımlanması ve uygulanması açılarından ilklerden sayılır. Dow Jones Dünya Endeksi, hisse senetlerinin fıkhi uygunluk kriterlerince filtrelemeye tabi tutulduğu merkezi havuzdur. DJIMI'nin bünyesinde yer alan İslami Finans Gözetim Kurulu'nca belirlenmiş uygunluk kriterleri gözönüne alınarak, şirketler niteliksel ve niceliksel olmak üzere iki farklı filtrelemeden geçmektedirler.

- 1- Niteliksel filtreleme ayağında, şirketlerin sektörel bazda ana faaliyet alanları değerlendirilir. İslam Hukuku'na yasaklanmış faaliyet alanlarında bulunan şirketler yatırım yapılamaz olarak nitelendirilir. Yasaklanan faaliyet alanları şu şekilde sıralandırılabilir; konvansiyonel finansal hizmetler, domuz ve mamülleri, alkol ürünleri, tütün ürünleri, silah sanayii²², eğlence faaliyetleri (şans oyunları, sinema, pornografi vb.).

Daha önce de bahsi geçtiği gibi kapitalist sistemin küresel bazda hakimiyetinden dolayı şirketler ister istemez faizli işlemlere dahil olmak durumundadırlar ve bu durum İslam Hukuku alimlerinin fikhen uygun görülmeyen faaliyetlerden elde edilen gelirlere belirli bir üst sınır getirmeleriyle sonuçlanmıştır.

²¹ Daha fazla detay için lütfen bakınız, Gamaleldin (2015), s.13-18.

²² Günümüz fıkıh alimleri arasında tütün şirketlerinin, otellerin ve savunma sanayisinin yasaklanması hakkında ortak bir kanaat olmasa bile, çoğu Şer'i danışma kurulu bu alanlarda iş yapan şirketlere yatırım yapılmaması yönünde tavsiye vermişlerdir. Bakınız *Dow Jones İslami Piyasa Endeksleri Metodolojisi*, Ekim 2015

Bahsi geçen oran, ki bu oran niteliksel filtreleme prosedürünün bir parçasıdır ve temizleme/arıtma işlemine tabiidir, fıkhen yasak olan işlemlerden elde edilmiş gelirlerin toplam gelirlere bölünmesiyle elde edilir ve yüzde 5 ile sınırlıdır.

- 2- Fıkhen yasaklanmış iş kollarında faaliyet gösteren şirketlerin listeden çıkartılmasından sonra geriye kalan şirketler ayrıca borç (kaldıraç), nakit ve faize dayalı finansal menkul kıymetler ve alacak hesapları rasyolarındaki pozisyonları itibarıyla de Dow Jones'un bünyesindeki İslami Finans Gözetim Kurulu'nca yeni bir filtreleme sürecine tabi tutulurlar. İkinci aşama olan bu süreç, aşağıda bahsi geçen bütün rasyolara yüzde 33'ün altında olma zorunluluğunu getirmişlerdir.
 - Toplam borç miktarı / son 24 ayın ortalama piyasa değeri
 - Nakit ve faiz getirili finansal menkul kıymetlerin toplamı / son 24 ayın ortalama piyasa değeri.
 - Alacak hesapları / son 24 ayın ortalama piyasa değeri.

Yukarıda bahsi geçen niteliksel ve niceliksel filtreleme süreçlerini geçen/elenmeyen şirketler, fıkhen uygun (yatırım yapılabilir) statüsünü kazanır.

3. Fıkhi Filtreleme Metodolojisine Yönelik Tenkitler

Yukarıda belirtildiği gibi İslam Hukuku alimleri ve İslami katılım endeksi sağlayıcıları, Müslüman yatırımcıların şirketlere fıkhen yatırım yapılabilir statüde olup olmadıklarını belirlemeye dönük hassasiyetlerini karşılamak için fıkhi filtreleme metodolojileri geliştirdiler. Dow Jones'un ilk olarak uygulamaya koyduğu filtreleme metodolojisine dayanarak ürettiği katılım endeksini takiben bir çok endeks sağlayıcıları kendi İslami Finans Gözetim Kurulları'nı oluşturduktan sonra hemen hemen aynı prensiplere dayanan ancak kendilerine has filtreleme metodolojilerini geliştirdiler. Mevzu bahis olan endeks sağlayıcıları mutlak aralıklarla örneğin yılda bir, altı ayda bir ya da üç ayda bir, kendi filtreleme metodolojilerini sahip oldukları yatırım havuzundaki şirketlere, fıkhen uygunluk/yatırım yapılabilir statüsünün sürekliliğinden emin olmak için uygulamaktadırlar.

Fıkhen yatırım yapılmasında sakınca bulunmayan şirketler, Fıkhen Uygun/Fıkhen Yatırım Yapılabilir olarak adlandırılır ve bu cihetle hassasiyet sahibi Müslüman yatırımcılar açısından "*helal*" olarak görülür. Öte yandan, fıkhen yatırım yapılmasında sakınca bulunan şirketler ise yine aynı yatırım grubu tarafından "*haram*" olarak nitelendirilir.

Gamaleldin (2015), Ismail et al. (n.d.) tarafından gerçekleştirilen çalışmanın sonuçlarını referans gösterir ki bu çalışma, DJIMI'nin fıkhi uygunluk kriterlerini Malezya Borsa'sının bünyesindeki İslami Finans Gözetim Kurulu tarafından fıkhen yatırım yapılabilir olarak sınıflandırılan şirketlere uygular. Çalışmanın sonuçlarına göre, bahsi geçen şirketlerin büyük çoğunluğu DJIMI'nin fıkhi uygunluk kriterlerine göre yatırım yapılamaz konumdadır. Çalışma, farklı fıkhi uygunluk kriterlerinin uygulanmasından dolayı vuku bulan bu tür çelişkilere vurgu yapar ve çözüm mahiyetindeki fıkhi filtreleme kriterlerinin harmonizasyonunun/standartlaşmasının önemini altını çizer.²³

Halihazırdaki filtreleme metodolojilerine atfen varolan eleştirel yaklaşımlar kısaca aşağıdaki gibi özetlenebilir:²⁴

1. Khatkhatay ve Nisar (2007), DJIMI'in Bombay Katılım Endeksi'ni oluşturan fıkhi uygunluk kriterlerini incelemiş ve sermaye piyasa değerinin (market capitalization) niceliksel rasyolarda kullanılmasını münasip görmeyip eleştirmiştir. Bilançoda yazılan toplam sermayenin (total asset) tercih edilmesini daha makul görmüş ve tavsiye etmişlerdir. Faizden elde edilen gelir (interest income) rasyosunun kriter olarak gözönünde bulundurulmamasını eleştirmiş, ayrıca borç (debt) ve likit varlıklar rasyoları için belirlenmiş eşik seviyelerinin aşağı çekilmesi yönünde görüş belirtmişlerdir.
2. Derigs ve Marzban (2008) ön plana çıkmış dokuz İslami Katılım Endeksini özellikle rasyolar için belirlenen üst eşikler noktasında sahip oldukları benzerlikler ve farklılıklar cihetinde incelemiştir. Çalışmanın ana sonucuna göre, aynı şirket belirli bir İslami Katılım Endeksine göre fıkhen uygun

²³ Bakınız Gamaleldin (2015), s.7.

²⁴ Farklı çalışmalardan eleştirel yorumları daha detaylı görmek için lütfen bakınız, Gamaleldin (2015), s.6-10.

görülüp yatırım yapılabilir statüsündeyken diğer bir endekse göre fıkhi kriterlerle uygunluk göstermediğinden yatırım yapılamaz kategorisinde yer almaktadır. Ortaya çıkan bu ikilem yazarların vurguladığı ana problemi teşkil eder.

3. Htay ve Abdeen (2013)'de farklı endekslerin kriterlerini incelediği çalışmalarında kriterler arasında var olan uyumsuzlukları tenkit etmiş ve bu durumun Müslüman yatırımcılar açısından olumsuz sonuçlar doğurabileceğini öngörmüştür.
4. Sani ve Othman (2013), Malezya Sermaye Piyasaları Kurulu bünyesindeki İslami Finans Gözetim Danışma Kurulu tarafından filtreleme metodolojisinde yapılan revizyonun etkilerini incelediği çalışmalarında, Morgan Stanley Capital International (MSCI) tarafından belirlenmiş kriterlerle karşılaştırma yapar. Karşılaştırma spesifik olarak finansal rasyoları meydana getiren faktörler ve bu rasyolar için tayin edilmiş eşikler arasında yapılır. Yazarlar sonuç olarak filtreleme metodolojilerinin bir an evvel standartlaştırılmaları (harmonizasyon) gerektiğini vurgular.
5. Zandi, Abdul Razak ve Hussin (2014) Malezya Sermaye Piyasaları Kurulu bünyesindeki İslami Finans Gözetim Danışma Kurulu'nun fıkhi uygunluk kriterleri'ni DJIMI, MSCI, ve Standard and Poor's (S&P) fıkhi uygunluk kriterleriyle karşılaştırdığı çalışmalarında, kaldıraç ve likidite rasyolarının Malezya'da uygulanan filtreleme kriterlerine dahil olmasını, ayrıca DJIMI ve S&P'nin kullandığı rasyolarda sermaye piyasa değerinin yerine bilanço toplam sermayesinin kullanılmasını tavsiye eder.
6. Abdul-Hameed El Baaly²⁵ kendisiyle 2015'te yapılan bir mülakatta "üçte bir büyüktür" hadisi şerifine dayanarak yapılan akıl yürütmeye dayalı kıyasın (analogical reasoning) uygun olmadığını belirtir. Öte yandan, Sheikh Nizam Yaquobi ilk görüşün aksine bu kıyas'ın doğruluğunu teyit eder, ve bu uygulamanın bir tür istinbat²⁶ (domestication) olduğunu iddia eder.

Belirtmekte fayda var ki yukarıda bahsi geçen "üçte bir çoktur" hadisi şerifi ittifakla ve büyük bir çoğunlukla niceliksel filtreleme rasyolarında kabul edilen %33 eşik/üst sınırına destek sağlamaktadır. Konu ile alakalı Sahih Müslim, Kitap 13 "Vasiyet Kitabı" (3991, 3996 and 3997 numaralarıyla) birden fazla hadisi şerif nakledilmiştir. Mevzu bahis olan hadisi şerifin en uzun versiyonu Ek A'da bulunmaktadır.

"Sa'd b. Ebu Vakkas'tan rivayet edildiğine göre, babası kendisine şöyle dedi: Hastalığım süresinde birgün Resulullah (sav) beni ziyarete gelmişti. Ona, "Malımın tamamını sadaka olarak vermeye razıyım" dedim. Kendisi "Hayır" buyurdu. Bunun üzerine ben "Yarisını dağıtayım mı?" dedim. Kendisi "Hayır" buyurdu. Bunun üzerine ben yine "Üçte biri dağıtayım mı?" diye sordum. Kendisi şöyle buyurdu: "Evet, hatta üçte bir bile çoktur."

Sahih Müslim, Kitap 13 "Vasiyet Kitabı" No: 3996²⁷

²⁵ Bakınız Farid Gamaleldin (2015), s. 8.

²⁶ Fıkıhtaki İstinbat metodu, içtihad süreçlerinde yaygın bir şekilde uygulanmıştır. Dini kaynaklar incelenen konunun içeriğiyle doğrudan alakadar olmasalar bile bu metod basitçe, müctehide ayet ve hadislere dayanarak hüküm verme imkanı tanır,

²⁷ Metindeki tercüme ilgili hadisin Türkçe tercümesine ulaşamadığından, yazarlar tarafından yapılmıştır. Mezkur hadisin Türkçe tercümesi, takip eden İngilizce tercümesine binaen yapılmıştır. *"Ibn Sa'd reported his father as saying: Allah's Apostle (may peace be upon him) visited me during my illness. I said: I am willing away the whole of my property. He said: No. I said: Then half? He said: No. I said: Should I will away one-third? He said: Yes, and even one-third is enough."*

4. Fikhi Filtreleme Metodolojisi için Çözüm Önerisi

Bir önceki bölümde halihazırda çeşitli finansal kurumlar tarafından uygulanan farklı Katılım Endekslerine yöneltilen eleştirilerden bahsetmiştik. Fıkhen yatırım yapılabilir statüsünde olan şirketler İslam alimleri tarafından belirlenmiş filtreleme kriterlerine uyum göstermek zorundadırlar.

Katılım endeksi sağlayıcıları, bünyelerindeki İslami Finans Gözetim Kurullarınca verilen fetvalar doğrultusunda oluşturulan filtreleme metodolojilerini uyguladılar. Bazı katılım endeksi sağlayıcıları arasında uygulanan kriterler açısından benzerlikler görülse de bir çokları arasında ciddi farklar bulunmaktadır. Örneğin, Derigs ve Marzban (2008) çalışmalarında niceliksel filtreleme mekanizmasının önemli bir rasyosu olan borç eşliğinin farklı tanımlarına gönderme yaparak, bazı İslami katılım endekslerince fıkhen yatırım yapılabilir statüsünde olan firmaların, farklı endekslerce fıkhen yatırım yapılamaz şirketler sınıfında yer aldığını belirtir.

Derigs ve Marzban (2008)'in görüşlerinin aksine Khatkhatay ve Nisar (2007), Zandi, Abdul Razak ve Hussein (2014) ve Gamaleldin (2015) çalışmalarında, yukarıda bahsi geçen rasyo için geliştirilen farklı tanımları eleştirir ve niceliksel filtreleme hususunda Dow Jones, S&P ve AAOIFI gibi kurumların aksine, sermaye piyasa değerinin yerine bilanço toplam sermayesinin kullanılmasının gerekliliğini vurgular. Böylelikle, yukarıda bahsedilen çalışmalar FTSE'nin raporunda belirtilen görüşleri onaylamış olurlar: "*Diğer rekabetçi endeks sağlayıcılarının kullandığı metodolojilerin aksine, fikhi uyumluk kriterlerinde daha muhafazakar bir yaklaşıma sahip olabilmek için, borç rasyolarının limitlerinin mütemadiyen değişme gösteren (volatile) son 12 aylık sermaye piyasa değerinden ziyade, bilanço toplam sermayesine nispetle hesaplanması gerekir. Böylelikle şirketlerin piyasalarda sıklıkla görülen oynaklıklar nedeniyle rasyo eşiklerini aşmalarının önüne geçilmiş, filtreleme metodolojileri daha az spekülatif bir karakter kazanmış ve İslami prensiplerle daha uyumlu bir hal almış olur.*"²⁸ Bu durum, fıkhen yatırım yapılması uygun statüsündeki şirketlerin aynı endeks tarafından çok kısa bir zaman dilimi içerisinde fıkhen yatırım yapılması uygun değildir kategorisinde yer almalarına sebebiyet verir.

Aslında uygulamada olan fikhi filtreleme metodolojilerine yöneltilen eleştiriler bir ana noktaya indirgenebilir ki bu da rasyoda bölünen/paydanın ne olacağıdır, sermaye piyasa değeri mi yoksa bilanço toplam sermayesi mi?

Takip eden iki bölümde, fıkhen uygunluk konseptinin mantıksal temellendirmesini ve ana prensiplerini tartışmaya açacak, uygulamadaki filtreleme metodolojilerinin niceliksel rasyolarından olan borç/öz sermaye rasyosuna (ki ayrıca finansal kaldıraç ya da sermaye yapısı olarak ta adlandırılır) yöneltilen eleştirilere dönük cevaplar üretmeye çalışacağız.

Şu noktanın altını çizmekte fayda var ki bu çalışma, İslam'ın birincil kaynakları olan Kuran ve Sünnet'te varolan bilgilere dayanır. Çünkü, bu kaynaklarda geçen emir ve yasakları isbata yönelik herhangi bir ilmi mülahazaya gerek bulunmamaktadır.

4.1 Fikhi Uygunluk ve Uygunsuzluk Durumu: Hüküm

Fikhi filtreleme metodolojisi geliştirilirken belki de sorulması en elzem iki soru şunlardır: *Uygunluk kriterlerinin oluşturulmasındaki dayanak nedir?* ve *Filtreleme süreçleri adil sonuçlar (hüküm) üretebiliyor mu?* Halihazırdaki katılım endeksleri sadece bünyelerindeki İslami Finans Gözetim Kurulları'nca fetva mahiyetinde oluşturulan filtreleme metodolojilerini ki şirketlerin fıkhen yatırım yapılabilir yapılamayacağı buna göre belirlenir kamuoyu ile paylaşırlar. Haliyle akademisyenler de araştırmalarında şirketleri fıkhen yatırım yapılabilenler ve yapılamayanlar olarak sınıflandırırken, bu metodolojileri kullanırlar. Bununla birlikte, hem katılım endeksi sağlayıcıları hem de akademisyenler uyguladıkları kriterleri hangi mantıki temel ve dayanaklardan ürettikleri noktasında şimdiye kadar tatmin edici bir cevap verememişlerdir. Takip eden bölümde mevzu edilen alıntı hem bu noktaya vurgu yapar hem de konu ile alakalı ortaya koyacağımız görüşe geçmemizde bir köprü vazifesi görür.

²⁸ Bakınız 30 Kasım 2015 tarihli FTSE bilgi notu. *FTSE Shariah Global Equity Index Series*. Şu linkten ulaşılabilir: <http://www.ftse.com/products/indices/Global-Shariah>

“Kuran ve hadis gibi İslam’ın birincil kaynaklarını teşkil eden metinlerde sermaye piyasaları hakkında herhangi bir yazılı dayanak bulunmadığından bu tarz yatırımlar hakkında farklı görüşler mevcuttur. Çağdaş İslam alimleri daha çok kıyasa dayalı akıl yürütme metodu, İslam’ın ana hedefleri ve içtihat ilminin ana prensiplerini gözönünde bulundurarak, uluslararası ve yerel piyasalarda halka arz olunmuş şirketlerin fikhi yatırım yapılabilir/yapılamaz statüsünü belirlemek için metodolojiler geliştirmişlerdir.” (Gamaleldin, 2015), Sayfa 2

Diğer bir ifadeyle belirtmek gerekirse, İslam’ın ana kaynaklarında sermaye piyasalarında yatırım hakkında açık bir hüküm olmadığından, İslam alimleri (İslami Finans Gözetim Kurulları) İslam’ın temel hedeflerini (maqasid al-shariah) gözeterek içtihat yoluyla çözümler üretmek amacıyla fetva mekanizmasını çalıştırır. ²⁹ Fetva ise ilmi mülahazalar neticesinde dinin temel kaynaklarına dayanarak oluşturulmuş ve din adına ortaya konan karar, hüküm, bildiri olarak tanımlanabilir. Bu sebeple İslam, sadece alışılmışın dışında düşünme ve mantıklı çıkarıma izin vermekle yetinmemiş aynı zamanda teşvik etmiştir. ³⁰

Bu noktada şu kritik soruyu sormakta fayda görüyoruz: *Hüküm Günü’nün sahibi kim? – ya da – Hüküm vermede kendisine başvurmanız gereken en iyi hüküm verici (hakim) kim?* Elbette tereddüt etmeden verilmesi gereken cevap Allah (swt)’dir. Allah (swt)’nın yüce isimlerinden biri de Hakim’dir (Arapçasi الحاکم). ³¹ Her bir Müslüman inanır ki istisnasız tüm insanlık Hüküm Günü’nde Allah (swt) tarafından hesaba çekilecektir. ³² Bu inanış, birincil kaynaklar olan Kutsal Kuran ve Peygamberin Sünneti’nde sabittir. Bu inanışın sabitliğini göstermek adına, aşağıda belirtilen ayet ve hadis-i şerifleri zikretmekle yetineneceğiz.

وَمَا تَكُونُ فِي شَأْنٍ وَمَا تَتْلُو مِنْهُ مِنْ قُرْآنٍ وَلَا تَعْمَلُونَ مِنْ عَمَلٍ إِلَّا كُنَّا عَلَيْكُمْ شُهُودًا إِذْ تُفِيضُونَ فِيهِ وَمَا يَعْزُبُ عَنْ رَبِّكَ مِنْ مِثْقَالِ ذَرَّةٍ فِي الْأَرْضِ وَلَا فِي السَّمَاءِ وَلَا أَصْغَرَ مِنْ ذَلِكَ وَلَا أَكْبَرَ إِلَّا فِي كِتَابٍ مُبِينٍ (62)

Ve bir iş ile meşgul olmanız, Kuran’dan bir şey okumanız ve yaptığınız bir amel yoktur ki, ona daldığınız zaman sizin üzerinize şahitler olmayalım. Yeryüzünde ve semada zerre ağırlığınca bir şey Rabbinden gizli kalmaz. Ve ondan daha büyüğü ve daha küçüğü yoktur ki, Kitab-ı Mübin’de olmasın. (Yunus Suresi: 61)

فَأَمَّا مَنْ أُوْتِيَ كِتَابَهُ بِيَمِينِهِ (7) فَسَوْفَ يُحَاسَبُ حِسَابًا يَسِيرًا (8) وَيَنْقَلِبُ إِلَىٰ أَهْلِهِ مَسْرُورًا (9)
وَأَمَّا مَنْ أُوْتِيَ كِتَابَهُ وَرَاءَ ظَهْرِهِ (10) فَسَوْفَ يَدْعُو ثُبُورًا (11)

Fakat kitabı (hayat filmi) sağından verilen kimse ise. İşte o, kolay bir hesapla hesaba çekilecek. Ve ehline surur içinde sevinçle dönecek. Ve kitabı (hayat filmi), arkasından verilen kimse ise. İşte o, hemen ölümü davet edecek (helak olmak için dua edecek). (Insikak Suresi: 7-11)

²⁹ İbn Aşur’un tanımıyla Makasidü’ş-Şeria şu anlama gelir: “Şari Teala’nın yasamayla ilgili alanlarda ve durumlarda belirlediği hikmetlerin derin ve gizli manalarıdır.” Kaynak: ISRA

³⁰ Bakınız M. Qasmi, (tarih belirtilmemiş). Şuradan ulaşılabilir:

http://www.irfi.org/articles/articles_351_400/does_islam_permit_critical_think.htm

³¹Bakınız Allah’ın ismi Esmâ-ül Hüsnâ. Şuradan ulaşılabilir: https://en.wikipedia.org/wiki/Names_of_God_in_Islam

³² Tüm tek Tanrılı dinlerde “Hesap Günü” inancı vardır. Örneğin, İncil’de şöyle söylenir: “Sonra büyük, beyaz bir taht ve tahtta oturanı gördüm. Yerle gök önünden kaçtılar, yok olup gittiler. Tahtın önünde duran küçük büyük, ölüleri gördüm. Sonra kitaplar açıldı. Yaşam kitabı denen başka bir kitap daha açıldı. Ölüler kitaplarda yazılanlara bakılarak yaptıklarına göre yargılandı.” Bakınız İncil, Vahiy (20:11-12).

Kaynak: <https://www.biblegateway.com/passage/?search=Rev+20%3A11%E2%80%939312&version=NRSV>

Not: Kuran ve Sünnet her müslümanı tam olarak ikna etmek için yeterlidir, fakat Ehl-i Kitab’ın bu konudaki görüşlerini göz ardı etmemek için bu dipnotta bundan bahsettik.

فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ (7) وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ (8)

Artık kim zerre kadar hayır işlerse onu görür. Ve kim zerre kadar şer işlerse onu görür. (Zilzal Suresi: 7-8)

Yukarıda belirtilen ilk ayet hayatımız boyunca gerçekleştirdiğimiz her bir amelin (hatta zerre mesabesinde olanların), iyi ya da kötü, Korunmuş Kitab'ta (Lehvi Mahfuz) kayıtlı olduğunu ifade eder. Ayrıca, kişinin yaşamı boyunca yaptığı ameller kendine ait olan amel defterinde de kayıt altına alınır.

Yukarıda belirtilen ikinci ayet ise Yeniden Diriliş Günü'nde istisnasız her bir bireye uygulanacak olan muamele hakkında bilgi verir. Bazı kişilere amellerinin yazılı olduğu defterler sağ ellerinden verilirken, diğerlerine amel defterleri sol ellerinden verilir.³³ Bu ayete bakılarak inanılır ki insanlar amellerinin kayıt altına alındığı defterlerini mezarlarında alırlar.³⁴

Üçüncü ayette ise Allah (swt) açık bir şekilde tüm insanlığı amel defterlerinde yazılı olan işledikleri amellere göre yargılayacağını ve son kertede kimin cennete ya da cehenneme gideceği hükmünü ancak Kendisi'nin vereceğini ifade eder.

Diğer bir ifadeyle, Hakim olan Allah Hüküm Günü'nde hükmünü insanların iradeleriyle ortaya koydukları ve amel defterlerinde kayıt altına alınan amellere binaen verir. Bundan dolayı, o gün her kişi işlediği amellerden sorumlu tutulacaktır ve amellerinin hesabını verecektir. Bu tesbiti ekonomi ve ekonometrik bilimlerinin konseptleriyle ifade etmek gerekirse, Allah (swt)'nın hükmü insanların (kulun) kontrolü altında olan içsel faktörlere (endogenous factors) dayanır. Ancak, bir çok İslam alimleri, şirketleri fikhen uyumlu olanlar ya da olmayanlar kategorilerine ayırırken bizce hatalı bir şekilde dışsal faktörlere (exogenous factors) dayandırır.

Şekil 1'de sermaye yapısı literatüründe sıklıkla kullanılan finansal terimler özetlenmiştir. Bölüm A'da bu finansal terimler, rasyolar hesaplanırken pay da bulunanlar ve payda da bulunanlar şeklinde sınıflandırılırken, Bölüm B'de aynı terimler içsel (endogenous) ve dışsal (exogenous) faktörler olarak tasnife tabi tutulurlar. İlginçtir ki tüm finansal terimler, sermaye piyasa değeri (market capitalization) hariç, içsel faktörler sınıfında yer alır. Daha net belirtmek gerekirse kısa vadeli borç, uzun vadeli borç, toplam borç, toplam yabancı kaynaklar (liability), deftere geçirilen borç, toplam aktifler, toplam sermaye ve toplam özsermaye içsel faktörler kategorisinde yer alır, bundan dolayı da şirketlerin kontrolü altında olan faktörlerdendir. Yani bahsi geçen finansal faktörler yönetimin iradesi (yöneticilerin almış olduğu kararlar) tarafından belirlenir ve normal şartlar altında muhasebe defterlerinde kayıt altına alınır ve muhasebe (defter) değeri olarak adlandırılır.

Bölüm C'de dikkat edileceği gibi sermaye piyasa değeri (şirket kontrolünün ötesinde olan dışsal faktör olarak) Dow Jones'un fıkhi filtreleme metodolojisinin kaldıraç rasyosunda payda olarak kullanılır.³⁵ Şirketin borç ya da özsermaye yapısında herhangi bir değişiklik olmadığı halde sermaye piyasa değerindeki değişim, kaldıraç rasyosunu otomatikman değiştirecektir. Bu durum, fikhen yatırım yapılabilir kategorisindeki şirketleri, şirket yönetiminin herhangi bir dahli olmadığı halde üst sınırı %33 olan kaldıraç rasyosunu geçme riski ile karşı karşıya bırakabilir. Bundan dolayı bu şirketler, hiç beklenmedik bir şekilde fikhen yatırım yapılamaz kategorisine alınırlar (4. Bölümdeki eleştirilere bakınız).

³³ Bakınız Sheikh Muhammad Saalih Al-Munajjid, Fetva: 52887, Kaynak: <https://islamqa.info/en/52887>

³⁴ İslam, dünya sonrası yaşam hakkında açıkça konuşan az sayıdaki dinlerden biridir. Müslüman aileler bu inkar edilemez gerçeği çocuklarına çocukluk dönemlerinde anlatırlar. Örneğin İslam, bize dünyadaki sahip olduğumuz şeylerin burada kalacağını ancak amel defterimizin götüreceğini öğretmiştir.

³⁵ S&P, Al-Rajhi, AAOIFI, STOXX ve diğer finansal kurumlar piyasa değerlemesi yaparlarken Fıkhi Filtreleme Metodolojisini uyguladılar.

Şekil 1: Kaldıraç rasyosunu oluşturmada sıklıkla kullanılan finansal terimlere genel bakış.

Bolum A: Uygulanan Finansal Terimler/Kalemler ^a		Bolum B: Finansal Terimlerin/ Kalemlerin Sınıflandırılması		Bolum C: Dow Jones Katılım Endeksi
Pay	Payda	Endogenous/İçsel ^b	Exogenous/Dissal ^c	Kaldıraç rasyosu
Kısa Vadeli Borçlar	Toplam Aktifler	Kısa Vadeli Borçlar	<i>Sermaye Piyasa Değeri</i>	Toplam Borç/ <i>Sermaye Piyasa Değeri</i>
Uzun Vadeli Borçlar	Toplam Sermaye	Uzun Vadeli Borçlar		
Toplam Borç	Toplam Özsermaye	Toplam Borç		
Toplam Pasifler	Sermaye Piyasa Değeri	Toplam Pasifler		
Vb.	Vb.	Toplam Aktifler		
		Toplam Sermaye		
		Toplam Özsermaye		

^a sınırlı değil, ^b şirket yönetiminin kontrolü altında olan, ^c şirket yönetiminin kontrolü altında olmayan

Kaynak: Yazarların kendi düzenlemesi

Konvansiyonel finans literatürü, muhasebe (defter) değeri ve sermaye piyasa değeri kalemlerini kaldıraç rasyosunda kullanmanın avantaj ve dezavantajlarını belirtmiştir. Özet olarak, muhasebe (defter) değeri kullanılarak hesaplanan borç (kaldıraç) rasyosu geçmiş bilgilere dayalı olmakla ve muhasebede tercih edilebilecek metoda göre farklı sonuçlar vermekle eleştirilirken, piyasa değeri kullanılarak elde edilen rasyonun ileride gerçekleşmesi beklenen bilgilere dayalı olduğu ve şirketin gerçek (intrinsic) değerini daha iyi yansıttığı iddia edilir. Sermaye piyasa değerinin yüksek oynaklık (volatility) nedeniyle değişken olduğu ve bu durumun şirketlerin fıkhi uyum statüsünü etkilediği bilindiği halde, piyasa değerinin kaldıraç rasyosunun hesaplanmasında payda da kullanılmasını destekleyenler, örneğin Sheikh Nizam Yaqoubi, herhangi bir şirketin toplam aktif ve pasiflerinin piyasa değerine göre belirlendiğini ve bunun da ancak sermaye piyasa değerine eşit olduğunu belirtir.³⁶

Yukarıda da belirtildiği gibi fıkhi filtreleme metodolojisinin uygulanma amacı şirketler hakkında hüküm verip şirketlerin ya fıkhen yatırım yapılabilir ya da yapılamaz olarak sınıflandırılmasıdır. Kutsal Kitabımız Kuran'ın da öğrettiği gibi en adil hüküm "içsel faktörler" gözönünde bulundurularak verilen hükümdür. Diğer bir ifadeyle, İslamın temel prensipleri ve hedefleriyle uyumlu olmak adına, İslami Finans Gözetim Kurulları sadece ama sadece tamamıyla şirketlerin kontrolü altında olan faktörleri gözönünde bulundurmaya zorundadırlar. Dışsal faktörlerin fıkhi filtreleme metodolojisinde yer alması adaletsizliğe sebebiyet verecektir, çünkü bu durumda hüküm şirketlerin kontrolü dışında olan faktörlere göre verilmiş olur. Konvansiyonel şirket finansı literatüründeki argümanlara ek olarak, dışsal faktörlerin kullanılmasını salık veren İslam alimleri, içsel faktörlere dayalı olan metodun ürettiği niceliksel filtrelemedeki tüm rasyoları, ki bunlara kaldıraç rasyosu da dahildir, kullanabilirler.

Şu noktanın altını çizmekte fayda var ki bu çalışma, şirket finansı yönetiminde kullanılan kaldıraç rasyosunu hesaplarırken sermaye piyasa değeri kalemini kullanmaya karşı bir duruş sergilememektedir. Bilakis, muhasebe (defter) değeri kullanılarak hesaplanan kaldıraç rasyosu ile birlikte kullanılmasının mukayese açısından gerekli olduğu kanaatine hakimiz. Ancak, bir şirketin fıkhen yatırım yapılabilir ya da yapılamaz olduğu hakkında hüküm vermek sözkonusu olduğunda, yukarıda detaylı bir şekilde sebebi anlatıldığı üzere, muhasebe (defter) değerinin kullanılmasının gerekliliğini ısrarla vurguluyoruz.

4.2. Rasyo ve Üst Sınır Kriteri

Yukarıda açıkça ifade ettiğimiz gibi İslami prensipler (İslam'ın temel hedefleri) ile uyumlu olabilmek için fıkhi filtreleme metodolojilerinde sadece ve sadece içsel faktörler kullanılmalıdır. Bundan dolayı, şirketlerin muhasebe bilançolarında kayıtlı olan finansal kalemler dikkate alınmalıdır. Tavsiye ettiğimiz yaklaşımı daha net anlatabilmek için aşağıda Şekil 2'de görüldüğü üzere standart bir muhasebe bilançosunu basitleştirmeye çalıştık. Muhasebe kuralının belirttiği gibi bilançonun sol tarafı (toplam aktifler) ve sağ tarafı (toplam pasifler) birbirine eşit olmak zorundadır.

Diğer bir ifadeyle herhangi bir şirket, sahibi olduğu toplam aktifleri ya borç yoluyla ya özsermayesi ile ya da her iki kaynaktan da istifade ederek finanse eder. Toplam borçları faiz getirisi olan ve olmayan borçlar olarak ayrıca ikiye ayırdık. Bu borçlar başka bir ifadeyle finansal borçlar ve finansal olmayan borçlar olarak ta adlandırılır.

³⁶ Bakınız Farid Gamaleldin (2015). "Background of Shariah Compliance Stocks Screening and Purification Fatwa", bu mülakat Farid Gamaleldin ile 2 Şubat 2015 tarihinde şahsen yapılmıştır.

Sekil 2: Basitleştirilmiş Bilanço

Bilanço	
	faiz getirisi olan borçlar
	faiz getirisi olmayan borçlar
	Toplam Pasifler
	Toplam Özsermaye
Toplam Aktifler	Toplam Pasifler & Özsermaye

Kaynak: yazarların kendi düzenlemesi

Takip eden bölümde tartışmamıza şu soruyla devam edeceğiz: *Bahsi geçen rasyolardaki üst sınırların (üst limit) tayin edilmesinde dayanılan mantıksal gerekçe nedir?* Bu soruya verilecek cevap katıyetle uygulamadaki fikhi filtreleme metodolojilerine dayanılarak ortaya çıkan sonuçları etkileyecektir. Daha önce yukarıda belirtildiği gibi sermaye piyasalarındaki yatırım hakkında İslam'ın ana kaynaklarında herhangi bir açık hüküm bulunmadığından, niceliksel filtreleme kriterlerindeki üst sınırları tayin etmede “üçte bir çoktur” hükmünün verildiği hadisi şerif, İslam alimleri tarafından cari uygulamanın dayanağı olarak kullanılmaktadır. Bu minvalde, finansal filtreleme kriteri iki bölümden oluşmaktadır: rasyo ve üst sınır. Rasyo, pay ve paydadan oluşmaktadır. Uygulamadaki fikhi filtreleme metodolojileri ittifakla ve üstü kapalı bir biçimde toplam borcun (faize dayalı borç) pay da (Şekil 3'e bakınız) kullanılmasını kabul etmiştir. Ancak payda bölümünde neyin kullanılacağı ve rasyoların üst sınırının ne olacağı soruları farklılıklar göstermektedir. Daha önce de belirtildiği gibi eleştiriler genellikle iki noktada odaklanır: Abdul-Hameed El-Baaly'e göre “üçte bir çoktur” hadisine dayanılarak oluşturulan fikhi filtreleme kriterleri uygun değildir. Öte yandan, Yaquobi mevzu bahis olan hadisin kullanılmasında bir sorun görmemiş, uygulamanın bir tür içtihad olduğunu savunmuştur (4. Bölüm). Ancak bu problemi farklı açılardan değerlendirmek için burada alışılmışın dışında mantıki düşünmeye dayalı çıkarımlarda bulunmayı tercih ediyoruz.

İslam'ın hangi birincil kaynağı cari fikhi filtreleme uygulamalarına dayanak sağlar? Ne Kutsal Kuran ne de hadisi şerifler sermaye piyasalarında yatırım konusunda açık bir hüküm verir. Bundan dolayı biz de burada farklı opsiyonlar olmadığından mecburen “Üçte bir çoktur.” hadisini analiz etmek durumundayız. Analizin akabinde elde ettiğimiz bulgularımız, kaldıraç rasyolarını belirlemede kullanılmak üzere hüküm mahiyetinde olduğundan umut vericidir. Bulgularımız varolan eleştirilere cevap mahiyetinde olmakla birlikte teklif ettiğimiz çözüm, fikhi filtreleme metodolojilerinde strandartlaşmanın önünü açacak gelişmeler için bir taslak olarak kullanılabilir. Bu noktada daha önce belirtilen ve Sahih Müslim, Kitap 13 “Vasiyet Kitabı” No: 3996'da nakledilen hadisi analiz sürecini üç aşamada ele aldık.

*Sa'd b. Ebu Vakkas'tan rivayet edildiğine göre, babası kendisine şöyle dedi: Hastalığım süresinde birgün Resulullah (sav) beni ziyarete gelmişti. Ona, “**Malımın tamamını** sadaka olarak vermeye razıyım” dedim. Kendisi “Hayır” buyurdu. Bunun üzerine ben “Yarisını dağıtayım mı?” dedim. Kendisi “Hayır” buyurdu. Bunun üzerine ben yine “Üçte birini dağıtayım mı?” diye sordum.*

Kendisi şöyle buyurdu: “Evet, hatta üçte bir dahi çoktur.”

a) Birinci aşamada, hadisi şerifi “**olduğu gibi**” okuyoruz. Hemen akabinde vurgulanacağı gibi takip eden çıkarım burada dikkatimizi çekiyor: “*Malımın tamamını*” demeci İbni Vakkas'ın sahip olduğu şeyleri belirtir (fiziki varlıklar, nakit para vb.). Yukarıda belirtildiği gibi sadece şirketlerin bilançolarında kayıtlı olan finansal kalemler gözönünde bulundurulacaktır. Bu minvalde akıllara şu soru gelir: *O'nun “malının tamamı” günümüzdeki kullanımı ile toplam aktif değerini mi yoksa toplam özsermaye değerini mi temsil eder?* Bu soruyu cevaplamadan önce şu soruyu sormakta fayda var: *Ya İbni Vakkas'ın borcu varidiyse?* Büyük bir özgüven ile bu soruyu şu şekilde cevaplamak mümkün:

1. Borcu faize dayalı olamaz.
2. İbn Vakkas Allah Resülü ile bu konuyu konuşmadan evvel borçlarının tümünü ödemeyi gözönünde bulundurmuş olmalıdır.

3. Allah Resulü kendisinden sadaka mahiyetinde herhangi bir bağış yapmadan evvel tüm borçlarını³⁷ ödemesinin gerekliliğini söylemiş olmalıdır.

Tüm bu çıkarımlara dayanarak şu sonuca varıyoruz ki Allah Resulü'nün hükmü İbni Vakkas'ın sahip olduğu toplam özsermayesine dayanır. Bundan dolayı yukarıda bahsi geçen ayeti de gözönünde bulundurarak hadisi şerifte verilen hükmün “muhasabe defter değerine” (book value) dayanılarak verildiği yorumunu yapabiliriz (toplam özsermaye değeri).

- b) İkinci aşamada Hadisi Şerifi yine “**olduğu gibi**” okuyoruz ve takip eden çıkarım bu aşamada dikkatimizi çekiyor: Daha önce belirtildiği gibi katılım endeksi sağlayıcıları bu hadise dayanarak elde ettikleri çıkarım neticesinde üst sınır kriterini %33 olarak belirlemişlerdir (belirtmekte fayda var ki “üçte bir çoktur” hükmü bu hadisin son cümlesine dayanılarak çıkarımda bulunulur). İslam Hukuku bilimi şu çıkarımda bulunur: az olan kısım bütünün %33.33'ünü geçemez, ya da çoğunluk bütünün %66.66'sından az olamaz. Katılım endekslerine göre bütün ya toplam aktiflerdir ya da sermaye piyasa değeridir. Daha önce de belirtildiği gibi toplam aktiflerin tercih edilmesini gerekli kılan iki temel neden vardır. İlk olarak, hadisten çıkarılan sonuca göre sadece bilançoda yazılı (kayıtlı) olan finansal kalemler dikkate alınmalıdır. İkinci olarak, Mian (2014)³⁸ tarafından belirtildiği gibi “*sermaye piyasa değeri şirketlerin gerçek değerlerini vermez. Ancak diğer finansal kalemlere kıyasla piyasanın o gün için şirketlerin gelecek performansı hakkında sahip olduğu düşünceyi yansıtır. Bu durum hiç bir şekilde şirketle alakası olmayan faktörlerden dolayı değişebilir (örneğin aynı sektörde bulunan herhangi bir başka şirketin göstermiş olduğu kötü performans)*”³⁹

Şekil 3 katılım endeksi sağlayıcılarının ve finansal kurumların kullandığı kaldıraç rasyosu ve bu rasyonun üst sınırına dair genel bir bakış mahiyetindedir. İlginçtir ki kaldıraç rasyolarının ilk göze çarpan ortak noktaları *az olan kısım (minimal portion)*⁴⁰ göre hesaplanmalarıdır. İkinci dikkate değer nokta *üçte bir* prensibinin nasıl anlaşıldığı ve uygulandığıdır ki bu miktar %30 ila 33 arasında değişmektedir.

Şekil 3: Fikhi filtreleme metodolojisinde uygulanan finansal kaldıraç kriterleri

Katılım Endeks Sağlayıcı	Pay	Payda	Üst Sınır Kriteri
Dow Jones	Toplam Borç	Sermaye Piyasa Değeri	< 33%
S&P	Toplam Borç	Sermaye Piyasa Değeri	< 33%
AAOIFI	Toplam Borç	Sermaye Piyasa Değeri	< 30%
Al-Rajhi	Toplam Borç	Sermaye Piyasa Değeri	< 30%
STOXX ^a	Toplam Borç	Sermaye Piyasa Değeri/Toplam Aktifler	< 33%
Malaysia SC	Toplam Borç	Toplam Aktifler	< 33%
FTSE	Toplam Borç	Toplam Aktifler	< 33.33%
MSCI	Toplam Borç	Toplam Aktifler	< 30%
KSE Meezan	Toplam Borç	Toplam Aktifler	< 37%

Kaynak: Yazarların kendi düzenlemesi (her katılım endeks sağlayıcısının web sitesinde bulunan belgelerden düzenlenmiştir)

^aSTOXX'un hazırladığı endeks, paydadaki değer için Toplam Aktifler ve Sermaye Piyasa Değeri'nden büyük olanı kullanır.

- c) Üçüncü aşamada, hadisi “**olduğu gibi değil**” de manasını daha derinden anlamaya yönelik bir bakışla okuyoruz. Açıkça ki bu hadisin içeriği sadaka (bağış) vermenin asli anlamı (mahiyeti) ile alakalıdır. Sadaka verme İslam'da kuvvetle vurgulanmış, öğütlenmiş ve tavsiye edilmiş bir ibadet türüdür. Açıkcası, bu hadisin İslam tarafından tasvip edilmeyen bir eylem olan ticari amaçlı borç verme ile nasıl ilişkilendirildiği net değildir. Bu noktada hem Dr. Abdul-Hameed El-Baaly hem de Nizam Yaqoubi tarafından yapılan eleştirilere kısmen katıldığımızı belirtelim. Ne Kutsal Kuran'da ne de hadis külliyatında bu konu ile alakalı direk ve açık bir hüküm bulunmadığından Nizam Yaqoubi'nin belirttiği gibi istinbat'a (domestication) başvurarak içtihad yolu ile varolan kaynakları değerlendirmekten başka bir seçenek kalmamaktadır. Ancak, Sahih Müslim, Kitap 13

³⁷ “Borçlardan azade olmak temel bir prensiptir.” Bakınız Majallah Al-Ahkam Al-Adliyyah Article 7.

³⁸ *Shari'ah screening and Islamic equity indexes* in Islamic Finance - A Practical Guide by Rahail Ali (2014).

³⁹ IFRS 13 Rayiç Değer Ölçümü, rayiç değer ölçülmesi veya açıklanması gerektiğinde IFRS'in yıllık finansal tablolarını uygular. Bu standart, rayiç bedeli “çıkış fiyatı” kavramı üzerinden tanımlar ve “rayiç bedel hiyerarşisi” kullanır. Bu da sonuç olarak ölçümün kurum özelinde değil piyasaya göre olmasını sağlar. (bakınız <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>) Başka bir deyişle firmalar, varlıklarının gerçek değerini yansıtmaları için bu ölçüm metodunu kullanmaya teşvik edilmektedir.

⁴⁰ Az olan kısım prensibi fıkıh alimleri tarafından yasaklı görülen yerler için, yani faiz içeren kısımlar için konmuştur.

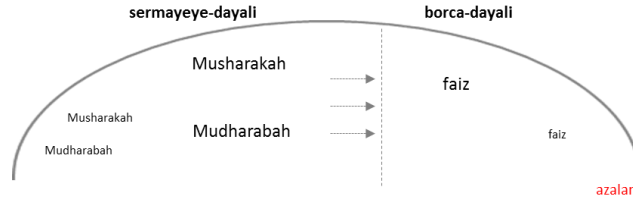
“Kitab Al-Wasiyya” No: 3996’te nakledilen hadisi genel tarafından fıkhi filtreleme metodolojilerinde kullanıldığı cari manası ile sınırlamaktan ziyade, ilmi mücadele yolu ile bu kaynağı mümkün olduğu kadar fazla bilgi edinmek için kullanmanın daha doğru olacağını düşünüyoruz. Bu minvalde, uygulamadaki fıkhi filtreleme metodolojilerinin kaldırma rasyosunun üst sınırını belirlemede mezkur hadisi yorumlama biçimine katılmadığımızı belirtmek istiyoruz. Kutsal Kuran diyor ki

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقْمُونَ إِلَّا كَمَا يَقَوْمُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ۚ ذَٰلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ۗ وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا ۚ فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَىٰ فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ ۗ وَمَنْ عَادَ فَأُولَٰئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ ۗ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (275)

“Riba (faiz) yiyenler, kabirlerinden ancak şeytan çarpmasından hırpalanmış bir kimse gibi kalkarlar. İşte bu, onların: “Oysa alışveriş riba gibidir.” demeleri sebebiyledir. Ve Allah, **alışverişi helal, ribayı (faizi) haram kılmıştır.** Bundan sonra, Rabbinden kendisine öğüt gelen kimse (ona uyararak) artık (faizden) vazgeçerse, o takdirde geçmiş olan (önceden aldığı faiz) onunundur ve onun işi (onun hakkındaki hüküm) Allah’a aittir. Ve kim de (faizciliğe) dönerse, işte onlar, ateş ehlidir. Ve onlar orada ebedi kalacak olanlardır.” (Bakara Suresi: 275)⁴¹

Yukarıda zikredilen ayeti kerime tüm İslami finansal sistemin temelini oluşturmaktadır. İlk olarak, ayet değişik tokuş (takas) ve ticari işlemleri onaylar ve meşru görürken, Müşareke ve Mudarebe gibi risk paylaşımına ve sermayeye dayalı işlemleri (yatırım işlemleri) ve girişimciliği destekler (yukarıdaki ayette yeşil renkle vurgulanmıştır). İkinci olarak, aynı ayet hem verme hem de alma yönlü her türlü riba (faiz) alış-verişini ve ribavi işlemleri katı bir şekilde reddeder ve yasaklar (yukarıdaki ayette kırmızı renkle vurgulanmıştır). Ayette verilen hükümler gözönünde bulundurulduğunda, İslami finansal sistemin (ki bu sisteme finansal araçlar, filtreleme metodolojileri, işlemler, ürünler ve hizmetler vb dahildir) uygulayabileceği iki yaklaşımdan bahsetmek mümkündür; bunlar sermayeye ve risk paylaşımına dayalı finansal araçların desteklenmesi, ya da riba ve faize dayalı finansal araçların kullanımını azaltmak. Şekil 4 risk paylaşımına dayalı finansal araçların (örneğin Müşareke ve Mudarebe) borca dayalı özelliklerle faiz getirili finansal araçlar üzerindeki potansiyel etkilerini görsel yolla açıklamaya çalışır.

Şekil 4: Sermayeye-dayalı finansal enstrümanların kullanımının artmasının faiz üzerindeki etkisi



Kaynak: yazarların kendi düzenlemesi

Şeklin alt bölümü gösterir ki İslami finansal sistem, sermayeye dayalı finansal araçları destekleyip uyguladıkça, borca dayalı finansal araçların uygulama alanı daralacaktır. Haliyle konvansiyonel finansal sistemin temel aracı olan faizin nüfuzu zamanla azalacaktır. Bu düşünceyi destekler mahiyette tüm İslami finansal araçlar, filtreleme metodolojileri, işlemler, ürün ve hizmetler vb. ayeti kerimin hükümlerinin temel maksadını ki bu ‘al-bay’ prensibidir yansıtmalıdır. Ayetin yüksek amacına sınıksız olarak İslami finansal sistemin ana maksadını desteklemek için, İslami ideolojiye uygun bir biçimde, fıkhi uygunluk kriterlerini positif yaklaşım prensibini uygulayarak çerçevelemek istiyoruz. Tversky ve Kahneman’ın (1981) da desteklediği gibi çerçeveleme/sunum, kişilerin algılama ve karar alma davranışlarını (örneğin yatırım kararları) etkilemede önemli bir faktördür. Dayandığımız temel prensip risk paylaşımına dayalı finansal davranışların (sermayeye dayalı fonlama) desteklenmesi olduğundan, fıkhi filtreleme metodolojilerinde kullanılmak üzere Toplam Özsermaye / Toplam Aktifler rasyosunu %66.66 azami alt sınırı ile teklif ediyoruz (Toplam Özsermaye / Toplam Aktifler \geq %66.66, Şekil 5’e

⁴¹ <http://www.kuranmeali.org>

bakınız). Referans gösterilen hadis'in uzun versiyonunda (Sahih Müslim, Kitap 13 "Vasiyyet Kitabı" No: 3997 ve 3991, Bölüm 4'e bakınız) Peygamber Efendimiz buyurur ki "varislerinizi varlıklı kılmanız daha hayırlıdır...". Bir başka şekilde ifade etmek gerekirse hadisin bu bölümü aile fertlerinden olmayanları tercih ederek aile fertlerinin mahrum kalmalarına sebebiyet vermektense, "mallarınızı tutmanızın" hem mal sahibi hem de aile fertlerinin refahı için daha hayırlı olduğunu vurgular. Hadise dayanarak ve belirtilen tavsiyeyi tersinden okuyarak "en fazla üçte birini ver" vurgusundan ziyade "en azından üçte ikisini tut" diyerek özsermayeye vurgu yapıyoruz.⁴²

Şekil 5: Özsermaye için önerilen Fıkhi filtreleme rasyosu

Pay	Payda	Alt Sınır Kriteri
Teklif edilen çözüm	Toplam Özsermaye / Toplam Aktifler	$\geq 66.66\%$

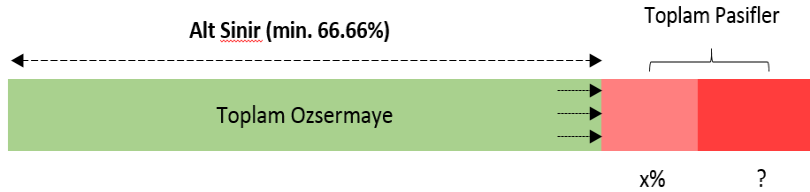
Kaynak: yazarların kendi düzenlemesi

Teklif edilen çözümün uygulanması sayesinde fıkhen yatırım yapılması uygun olan şirketlerin sermaye yapısı Şekil 6a'da gösterildiği gibi olacaktır. Bizce bu sermaye yapısı ile şirketler fıkhen uyumlu olmaya daha yakın olacaklardır. En az %66.66 özsermaye yapısına sahip olma zorunluluğu ile şirketler borca dayalı değil de sermayeye dayalı finans araçlarına daha fazla öncelik vermek durumunda kalacaklardır. Her bir şirketin fonlama kaynakları finansal borçlanma (faize dayalı), finansal olmayan borçlanma (faize dayalı olmayan) ya da özsermayeden oluşmaktadır. Welch'e (2011) göre halka arz olmuş ortalama bir şirketin finansal borç ve finansal olmayan borç miktarları hemen hemen birbirine yakın seyrederek.⁴³ Finansal borçlar tüm faize dayalı borçları temsil ederken finansal olmayan borçlar faize dayalı olmayan borçları temsil eder. Faize dayalı olmayan borçlanma olasılığı (ki bu tür borçlanma

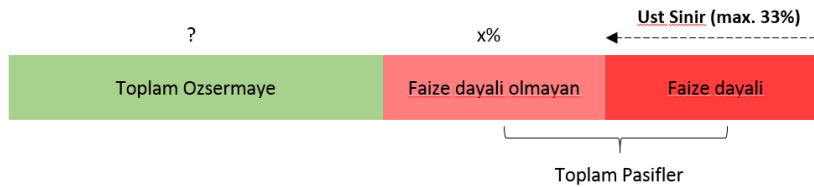
İslam tarafından yasaklanmamıştır) finansal borçlanma olasılığını azaltır ve böylelikle şirketler daha az faize dayalı borçlanma faaliyetlerine sahip olurlar.

Bu sonuç, ayetin (Kur'an 2:275) özüne bağlı kalarak fıkhen uyumlu olan bir finansal aracın uygulanmasını mümkün kılacak ve elde edilen rasyo ve alt sınırı, mezkur hadisin "Üçte bir çoktur." ifadesinden çıkarıldığı için de İslami finansal sistemin ruhunu destekleyecektir.

Şekil 6a: Teklif edilen kritere göre Fıkhen uyumlu firmaların sermaye yapısına dair basitleştirilmiş öngörü



Şekil 6b: Halihazırdaki kritere göre Fıkhen uyumlu firmaların sermaye yapısının basitleştirilmiş gösterimi



Kaynak: yazarların kendi düzenlemesi

⁴² Yaklaşımımızın iki katmanlıdır: İlk olarak, Rasulullah (s.a.v)'in hadisinin uzun versiyonundan doğrudan anlaşılan ifadenin uygulanmasına imkan vermektedir. İkinci olarak ise bu hadisin deruni manasına da sadık kalmamızı sağlar.

⁴³ Bakınız Ivo Welch (2011), s. 4

Ek olarak, uygulamada olan fıkhi filtreleme metodolojilerinin etkileri üzerine kısa bir değerlendirmede bulunmak istiyoruz. Şekil 6b DJIMI listesinde bulunan fıkhen uyumlu şirketlerin sermaye yapısını göstermektedir. Daha önce de belirttiğimiz gibi İslam alimleri ittifakla ve üstü kapalı bir biçimde faize dayalı borcun (finansal borç) kaldıraç rasyolarını belirlerken pay da kullanılmasını mazur görmüşlerdir. Fıkhi filtreleme metodolojilerinde finansal borçların (ki İslam'da yasaktır) gözönünde bulundurulması makul görülmektedir. Öte yandan, Şekil 6b'de gösterildiği gibi finansal borçlara ek olarak şirketler yatırımlarını finanse ederken finansal olmayan borçları da hemen hemen aynı oranda kullanırlar. Bundan dolayı şirketler, her ne kadar İslam tarafından tasvip edilmese de finansal olmayan borçlarını sınırsızca arttırabilirler. Tablo 1 DJIMI'nin 7 ülkeye ve bu ülkelerin 7 farklı sektörüne ait fıkhen uyumlu şirketler listesindeki firmaların ortalama Finansal Olmayan Borç / Toplam Aktifler rasyosunu verir. Farklı ülkelerin farklı sektörlerinde faaliyet gösteren fıkhen uyumlu şirketlerin Tabloda gösterilen ortalama faize dayalı olmayan borç miktarları görüşlerimizi destekler. Şekil 6b'deki %X leri ortalama değerler ile değiştirdiğimizde, şirketlerin yüksek oranda borçlu olmalarına rağmen, finansal borçlar kaldıraç rasyosunun üst sınırını aşmadığından fıkhen uyumlu kategorisinde görünürler. Bu düşünceye paralel olarak *Sermayeye dayalı finansa dair geriye ne kalıyor?* sorusu akıllara gelir.

Tablo 1: Çalışmada yer alan fıkhen uyumlu firmaların faize dayalı olmayan borçlarının tanımlayıcı istatistik bilgileri⁴⁴

Faize Dayalı Olmayan Borçlar *	Mean	Std.Dev	Min	Max	Obs
Overall	0.298	0.125	0.078	0.687	7340
United States	0.301	0.126	0.078	0.687	3711
United Kingdom	0.358	0.125	0.078	0.687	643
Canada	0.250	0.103	0.078	0.680	469
Japan	0.277	0.097	0.078	0.641	1251
South Korea	0.273	0.116	0.078	0.649	292
Taiwan	0.241	0.143	0.078	0.687	319
India	0.335	0.144	0.078	0.687	655
Oil & Gas	0.287	0.110	0.078	0.687	574
Basic Materials	0.255	0.104	0.078	0.588	594
Industrials	0.332	0.136	0.078	0.687	1830
Consumer Goods	0.318	0.111	0.078	0.687	1295
Technology	0.273	0.133	0.078	0.687	1251
Health Care	0.249	0.109	0.078	0.687	973
Consumer Services	0.325	0.116	0.078	0.687	823

* Faize Dayalı Olmayan Borçlar = (Toplam Pasifler - Toplam Borç **) / Toplam Aktifler

** Toplam Borç = Kısa Vadeli Borç + Uzun Vadeli Borç (Faize Dayalı Olan Borçların Tümü)

Kaynak: yazarların kendi düzenlemesi

Bu minvalde fıkhi filtreleme mekanizmasında kullanılmak üzere rasyo üst sınırını belirlerken, toplam pasiflerin pay da yer alması ve üçte bir prensibinin kullanılması makul görülebilir ve bu anlayış Toplam Pasifler / Toplam Aktifler \leq %33.33 rasyosunu doğurur. Ancak yukarıda belirttiğimiz sebeplerden ötürü sermayeye dayalı finansı ön plana çıkarmayı öneriyor ve bu doğrultuda borca dayalı herhangi bir kalemi kullanmaktan ziyade Toplam Özsermaye'yi pay da kullanmayı öneriyoruz. (Şekil 5 ile Şekil 3 karşılaştırmasına bakınız)

Bu bölümde fıkhi filtreleme metodolojilerince kullanılan ve kaldıraç rasyosu olarak da bilinen borç özsermaye rasyosunun İslami öğretilerle ne kadar uyumlu olduğu araştırma sorusunu cevaplamaya çalıştık. Yukarıda belirtildiği gibi fıkhi filtreleme kriterlerinin belirlenmesinde en doğru ve adil hükmün ancak içsel faktörlere dayanılarak verilebileceğine dair Kutsal Kuran'dan güçlü deliller bulduk. Ek olarak, fıkhi filtreleme metodolojisinde kullanılmak üzere İslami Finans Sistemi'nin ruhuna uygun aynı zamanda borç mefhumundan ziyade özsermaye kavramını ön plana çıkartan bir kriterin önemini vurguladık. Takip eden bölümde halihazırda uygulanan fıkhi filtreleme metodolojilerinin gözden geçirilmiş/revizyona uğramış versiyonunu sunmaya çalışacağız.

4.3. Tashih Edilmiş Fıkhi Filtreleme Metodolojisi

Daha önce bu bölümde standardizasyona temel teşkil etmek üzere tek ve özgün bir çözüm sunmanın önemini altını çizmiştik. Özetlemek gerekirse, Yaqoubi tarafından da belirtildiği gibi uygulamadaki

⁴⁴ Bu tablo 2004-2014 periyodu için, Dow Jones İslami Piyasa Endeksi kurallarına uygun olan yedi farklı ülkeden ve yedi farklı endüstriden şirketlerin, faize dayalı olmayan borçlarının ortalama değerlerini göstermektedir.

fikhi filtreleme metodolojilerinin ve yukarıda belirtmiş olduğumuz önerilerimizin ana hedefi fikhen tamamıyla uyumlu İslami finansal sermaye piyasalarının oluşturulmasıdır. Bundan dolayı aşağıda belirtilen taslağı fikhi filtreleme metodolojisinde kullanılmak üzere öneriyoruz:

Herhangi bir endeksin uygunluğunu belirlemek üzere şirketlerin hisseleri uygulanageldiği gibi iki temel filtreleme sürecinden geçmelidir:

1. Niteliksel: Filtrelemenin ilk aşamasında, şirketlerin temel operasyonel işleri incelenir ve İslam Hukuku'na yasaklanmış herhangi bir faaliyetin bulunması durumunda şirket, fikhen yatırım yapılması münasip olmayan şirketler sınıfında yer alır. Ayrıca şirketlerin İslam Hukuku'na yasaklanmış faaliyetlerden elde ettikleri gelirler üst sınır kriterine tabi tutulur, ki bu üst sınır bu kategoriden elde edilen gelirlerin toplam gelirlere bölümü sonucu %5'tir.

Gereke: Bu kriterin konma amacı İslam Hukuku'na yasal olmayan gelirleri, ki bu gelirler ister faizden elde edilmiş olsun ister farklı yasal olmayan faaliyetlerden elde edilmiş olsun, sınırlamak, en alt seviyede tutmaktır. Üçüncü bölümde de belirtildiği gibi günümüzde şirketler faizle ilintili faaliyetlerle ister istemez hemhal olmaktadır. Bu nedenle İslam alimleri bu tür faaliyetlerden elde edilen gelirlere, belirli bir sınır içerisinde olmak üzere, tolerans göstermişlerdir. Bununla birlikte her ne şart altında olursa olsun şirketlerin bu tür gelirlerden istifade etmelerine izin verilmemiş, bu minvalde bu sınıftaki gelirlerin yardım faaliyetleri adı altında dağıtılarak temizleme işlemine tabi tutulmasının gerekliliği belirtilmiştir (bu faaliyetlere vergi ödemeleri, sadaka, reklam vb faaliyetler dahil değildir).⁴⁵ Aslında, İslam Hukuku'na yasal olmayan gelirlere uygulanmak üzere üst sınır olarak konulan %5 kriteri hakkında İslami bir gerekçe yoktur. Bundan dolayı halihazırda İslam alimlerince sağlanmış tanımlama ve tavsiyeleri dayanak göstererek, genellikle filtreleme ve temizleme metodolojileri tarafından tercih edilen uygulamayı kabul ediyoruz. Benzer şekilde, *Müslümanlar hayr işlerine katılmalıdır ve doğruluk için çalışmalıdır* (Al-Mu'Minun: 51), gerekçesine dayanarak İslam alimlerince oluşturulmuş ilk filtreleme aşamasını kabul ediyoruz. Abdullah b. Mesud (r.a.)'tan rivayet edildiğine göre; Rasulullah (s.a.v.) helal kazanç konusunda şöyle buyurmuştur: "İslâm'ın farz olan temel ilimlerini öğrendikten sonra, rızkını helalinden kazanmak da farzdır." (Taberanî, el-Kebir, No: 9994; Beyhakî, Sünen-i Kübra, VI, 128) Üçüncü bölümde belirtilen sektörler ve bu sektörlerde üretilen ürünler ve hizmetler kati bir surette İslam öğretilerince yasaklanmıştır (örneğin Bakara Suresi 168 ve 275, Maide Suresi 90).

2. Niceliksel: Filtrelemenin ilk aşamasını tamamladıktan sonra, sahip olunan özsermaye seviyelerini belirlemek için şirketler filtreleme sürecinin ikinci aşamasını teşkil eden yeni bir üst sınır kriterine tabi tutulurlar: bu kritere göre Toplam Özsermaye'nin Toplam Aktifler'e oranı en azından %66.66 olmalıdır.

Bu kriterin gerekçesi Bölüm 5.2'de detaylı bir şekilde anlatılmıştır.

Genel olarak filtreleme kriterlerinin amacı, halka arz olmuş şirketlerin hisse senetlerinin İslami hassasiyetleri olan yatırımcılar açısından sahip olunup olunamayacağı ve alım satım işlemlerine tabi tutulup tutulamayacağı sorularını cevaplamaya yöneliktir. Hisse senetlerinden müteşekkil yatırım portfolyolarını oluşturmak için iki temel kriterin yerine getirilmesi yeterlidir: İslam Hukuku'na *yasal olarak görülen ekonomik faaliyetlere sahip olmak ve aktif bir şekilde risk-paylaşımı prensibine uygun faaliyetlerde bulunmak*.⁴⁶ Daha spesifik olmak gerekirse, fikhi uygunluk kriterleriyle uyumlu olmak için şirketler, İslam Hukuku'na göre helal olan ürün ve hizmetleri üretmek ve özsermayeyi daha baskın bir duruma getirmek için özsermaye odaklı finansman modellerini kullanmalıdırlar.⁴⁷ Nakit ve alacaklar rasyosu mevzubahsinde, genel tarafından filtreleme metodolojilerinde kullanılan %33 olarak belirlenmiş

⁴⁵ Bakınız Gamaleldin (2015), p.21, Ayrıca bakınız Al Rajhi Bank Şer'i Kurulu Fetva numaraları 53/1990, 182/1994, 310/1998 & 485/2001.

⁴⁶ Bakınız Hossein Askari vd. (2011), *Risk-sharing in Finance: The Islamic Finance Alternative*, yazarlar aktif hisse senedi piyasalarının risk dağılımı ve sermaye finansmanı konusundaki başarılarının önemini vurgulamışlar ve bunların ilerde İslami finansın temel aktörleri olması gerektiğini düşünmüşlerdir.

⁴⁷ Bir şirketin hisseleri eşit payları temsil ettiği için bu varlıklar, gerçek varlıklar gibi serbestçe bir kar karşılığında satılabilirlerdir. (örn; maddi mallar, gayrimenkul ve makineler)

üst sınır kriterini kabul ediyor ve bu mevzuda İslam alimlerinde belirlenmiş tanım ve tavsiyeleri benimsiyoruz.

Filtreleme prosedüründe yer alan önerilmiş özsermaye rasyosunun uygulamasının iki amacı bulunmaktadır. Bu amaçlar, ki ister uygulamada olan finansal rasyoyu desteklemek olsun ister uygulamada olan kaldıraç rasyosunun yerine kullanılmak üzere olsun, sonuç itibarıyla asıl hedef Müslüman yatırımcılara fıkhi uyumluluk gösteren sermaye piyasası yatırımları hakkında daha iyi bir bilinç ve özgüven sağlamaktır.

Sonuç

Bu çalışma, yeni uygulamaya konan fıkhen uyumlu hisse senedi filtreleme prosedürlerinin tarihi serencamını ve özellikle Dow Jones tarafından geliştirilmiş olan İslami piyasa endeksinin filtreleme kriterinin gelişimini tartışır. Halka arz olmuş şirketlerin fıkhen uyumlu olup olmadıklarını belirleyen fıkhi filtreleme metodolojileri, niteliksel ve niceliksel olmak üzere iki ana bölümden oluşmaktadır. Önemli addedilen hatırı sayılır sayıdaki araştırmacı ve akademisyenler, uygulamadaki filtreleme metodolojilerini eleştirmiş ve bu metodolojilerin standartlaşmasının elzemliğini vurgulamıştır. Çalışma, hedef aldığı ana sorunsalı incelerken üç farklı temel bulgu üzerinde durur. İlk olarak, İslam'ın temel kaynaklarından olan Kuran'a dayanarak, en doğru ve adil yargının ancak ve ancak şirketin kontrolü altında olan içsel faktörlere dayanılarak verilebileceğini iddia eder, ki bu faktörler şirketlerin muhasebe hesaplarında varolan finansal değerlerdir. İkinci olarak bu çalışma, İslami ekonomi ve finans sisteminin bir bütün olarak temel felsefesini destekleyen ve bu doğrultuda Kuran'daki Bakara Suresinin 275. ayetinin ruhuna uygun bir filtreleme metodolojisinin önemini vurgular. Özel olarak bu çalışma, uygulamadaki kaldıraç rasyosunun yerine "üçte bir çoktur" hadisine dayanarak üst sınırı %66.66 olan özsermaye rasyosunun (özsermaye / toplam aktifler) uygulanmasını önerir. Bu şekilde, şirketlerin daha fazla özsermayeye dayalı bir sermaye yapılarının olması sağlanmaya çalışılacaktır. Son olarak bu çalışma, hem fıkhi filtreleme metodolojilerine yönelik yapılan eleştirilere bir çözüm mahiyetinde olup hem de ilk defa önerdiği finansal rasyoyu dayandığı ilmi mantığı ile birlikte sunmaktadır ki bu ilmi çıkarım, İslam'ın birincil kaynakları olan Kuran ve Sunnete dayanmaktadır. Ayrıca bu çalışma, fıkhi filtreleme metodolojilerinde standardizasyon ve harmonizasyonu sağlayacak potansiyele sahip olup, bu sayede Müslüman yatırımcılarda sağlayacağı farkındalık ve özgüven ile İslami yatırım araçlarına yatırımı teşvik edecektir.

Kaynakça

- Adam, N. L., & Bakar, N. A. (2014). Shariah Screening Process in Malaysia. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 121, 113–123.
- Al-Bashir, M. (n.d.). Comments of Muhammad Al-Bashir Muhammad Al-Amine on Reviewing the Concept of Shares: Towards Dynamic Legal Perspective by Faizal Ahmed Manjoo. Available at: <http://www.kantakji.com/media/163527/file521.pdf>
- Derigs, U., & Marzban, S. (2008). Review and analysis of current Shariah compliant equity screening practices. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 1(4), 285–303.
- Donia, M. and Marzban, S. (2008b). Identifying Shariah-Compliant Equities a Challenging Task, Global Islamic Finance. Available at: <http://www.global-islamic-finance.com/2008/11/identifying-shariah-compliant-equities.html>.
- FTSE Shariah Gloval Equity Index Series. (2015). *FTSE Factsheet*, (11), 1–5.
- Gamaleldin, F. M. (2015). Shariah-Compliant Stocks Screening and Purification. *Research Gate*, (October), 1–44.
- Grais, W., & Pellegrini, M. (2006). *Corporate Governance And Shariah Compliance In Institutions Offering Islamic Financial Services*. Policy Research Working Papers. The World Bank.
- Htay, S. N. N., Abedeen, Z., & Salman, S. A. (2013). Towards Standardization of Shari'ah Screening Norms and Practices. *International Journal of Humanities and Social Science Invention*, 2(11), 23–30.
- Khatkhatay, M. H., & Nisar, S. (2007). Shariah Compliant Equity Investment: An Assessment of Current Screening Norm. *Islamic Economic Studies*, 15(1), 47–76.
- Mian, K. (2014). Shariah screening and Islamic equity indexes. In *Islamic Finance: A Practical Guide* (p. 200).
- Mian, K. M. A. (2008). Shariah Screening and Islamic Equities Indices. *Islamic Finance News*, 5(17).
- Qasmi, M. M. K. (n.d.). Does Islam permit critical thinking?
- Sani, N., & Othman, R. (2013). Revision of Shari'ah screening methodology: The status of Shari'ah compliant companies in Malaysia. *International Conference On Management*.
- Standard & Poor's. (2015). Dow Jones Islamic Market Indices Methodology, (July), 1–43.
- Sukri Ramlee, Mohd. (2012) Shariah Stock screening Methodology, [online], Available at: <http://islamicbanking2u.blogspot.de/2012/06/shariah-stock-screening-methodology.html?q=Screening+Methodology>.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211, 453–458.
- Welch, I. (2011). Two Common Problems in Capital Structure Research: The Financial-Debt-To-Asset Ratio and Issuing Activity Versus Leverage Changes. *International Review of Finance*, 11(1), 1–17.
- Zandi, G., Razak, D. A., & Hussin, N. H. (2014). Stock market screening: An analogical study on conventional and shariah-compliant stock markets. *Asian Social Science*, 10(22), 270–279.

Ek

Sa'd İbnu Ebi Vakkâs radiyallahu anh anlatıyor: "Resulullah aleyhissalâtu vesselam Veda haccı senesinde bende şiddet peyda eden bir ağrı sebebiyle yatmakta olduğum hastalığım için bana geçmiş olsun ziyaretine geldi. "Ey Allah'ın Resûlü gördüğünüz gibi ağrım çok şiddetlendi. Ben mal mülk sahibi bir kimseyim. Bana vâris olacak tek kızımдан başka kimsem yok. Malımın üçte ikisini tasadduk etmek istiyorum." dedim. Hemen "Hayır, olmaz!" buyurdular. "Yarısı?" dedim. Yine "Olmaz!" buyurdular. "Üçte biri?" dedim. "Üçte birini mi? Üçte bir de çok. Senin vârislerini zenginler olarak bırakman, halka ihtiyaçlarını açan fakirler olarak bırakmandan daha hayırlıdır. Sen azîz ve celîl olan Allah'ın rızasını arayarak her ne harcarsan, -hatta bu, hanımının ağzına koyduğun bir lokma bile olsa- mutlaka onun sebebiyle mükâfaatlanacaksın." buyurdular. Ben: "Ey Allah'ın Resûlü dedim. Ben arkadaşlarımdan sonra burada kalacak mıyım?" dedim. "Eğer geri kalır, kendisiyle Allah'ın rızasını düşündüğün bir amel yapacak olursan bu ameller sebebiyle mutlaka derecen artacak, merteben yükselecektir. şunu da söyleyeyim. Sen daha yaşayacaksın. Öyle ki Allah seninle bir kısım kavimlere hayır ulaştıracak, diğer bir kısımlarına da şer." buyurdular. Resulullah aleyhissalâtu vesselâm sonra, şöyle dua ettiler: "Allahım! Ashabımın hicretini tamama erdir. Onları gerisin geri (başarısızlıkla) çevirme!" Ve sözlerini Mekke'de ölmüş olan Sa'd İbnu Havle hakkında sarfettikleri "Lakin zavallı, Sa'd İbnu Havle'dir!" mersiyesiyle tamamladılar."

Sahih Muslim "Vasiyet Kitabı"

Humejd b. Abdirrahmân El-Hımyerî'den, o da Sa'd oğullarının üçünden, onların hepsi de babalarından nakletmiş olmak üzere rivayette bulundu ki, Peygamber (Sallallahü Aleyhi ve Sellem) Mekke'de Sa'd'ın yanına onu dolaşmağa girmiş. Derken Sa'd ağlamış. Peygamber (Sallallahü Aleyhi ve Sellem): "Neye ağlıyorsun?" diye sorunca "Kendisinden hicret ettiğim bir yerde Sa'd b. Havle'nin öldüğü gibi ölmekten korktum." cevâbını vermiş. Bunun üzerine Peygamber (Sallallahü Aleyhi ve Sellem) üç defa: "Allahım, Sa'd'e şifâ ver! Allahım, Sa'd'e şifâ ver!" diye duâ etmiş. Sa'd: "Yâ Resûlâllah, benim çok malım var, fakat bana yalnız kızım mirasçı oluyor; bütün malımı vasiyyet edeyim mi?" diye sormuş. Resûlüllah (Sallallahü Aleyhi ve Sellem): "Hayır!" cevabını vermiş. "Ya üçte ikisini?" demiş. Yine hayır cevabını almış. "Öyle ise yarısını?" demiş. Yine: "Hayır!" buyurmuş. "Üçte biri?" demiş. Resulü Ekrem (Sallallahü Aleyhi ve Sellem): "Üçte biri olur. O da çok. Zira senin malından verdiğin sadaka sadakadır. Ama çoluk çocuğuna verdiğin nafaka da bir sadaka, karının senin malından yediği miktar da bir sadakadır. Şüphesiz ki aileni hayırla (yahut maişetle) bırakman, onları âleme el açar vaziyette bırakmandan daha hayırlıdır." buyurmuş ve eliyle işaret etmiş.

Sahih Muslim, Vasiyet Kitabı



INTERNATIONAL JOURNAL OF ISLAMIC
ECONOMICS AND FINANCE STUDIES

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi

November 2018,
Vol:4, Issue:3
e-ISSN: 2149-8407

Kasım 2018,
Cilt:4, Sayı: 3
p-ISSN: 2149-8407

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



KİTAP TANITIMI / BOOK REVIEW

Abd al-Aziz Durî¹

“Early Islamic Institutions: Administration and Taxation from the Caliphate to the Umayyads and Abbâsids”, I.B.Tauris, 2011

X+232 sayfa

ISBN 978-1848850606

Öznur ÖZDEMİR

Arş. Gör, Sakarya Üniversitesi, İlahiyat Fakültesi, İslam Tarihi Bölümü, oznurozdemir@sakarya.edu.tr

Doi: 10.32957/ijisef.490018

İslamiyet'in ilk dönemlerindeki yönetim ve vergi kurumlarını ele alan bu kitabın İngilizce çevirisi, batıda modern İslam tarihi ve İslam iktisat tarihi araştırmacıları tarafından büyük ilgi uyandırmıştır. Bunun sebebi ise, oryantalistlerce az bilinen ve anlaşılması da epey güç olan, İslamiyet'in ilk dönemlerindeki siyaset-maliye-yönetim mekanizmalarını konu edinmesidir. İslam tarihinin ilk dönemlerinden başlayarak hemen her İslam devletinin yönetim ve iktisat politikalarını anlamamanın yolu, Hz. Peygamber, sahâbe ve tâbiîn tarafından uygulanan sistemi anlamaktan geçmektedir. Emeviler dönemindeki asabiyet probleminin, mevâlînin Abbâsi İhtilâli'ndeki rolüne kadar pek çok meselenin bir yönü, bu sistemlerin uygulanışındaki aksaklık ve yanlışlıklara dayanmaktadır. Tüm bu yönleri ile, bu kitabın İngilizce çevirisinin alanındaki boşluğu doldurmaya katkı sağladığı muhakkaktır.

Üç ana bölümden oluşan kitapta birinci bölüm İslam siyasal sisteminin temellerine (Ar. en-nüzum es-siyasiyye), ikinci bölüm İslam iktisat sisteminin doğuşuna (Ar. en-nüzum el-maliyye), üçüncü bölüm ise İslam idare sisteminin belirli kurumlarına hasredilmiştir.

İslam siyaset sisteminin temellerinin ele alındığı birinci bölümde öncelikle Sâsâni ve Bizans sistemleri kısaca verilmiş ardından Hz. Peygamber dönemi, Hulefâ-yi Râşidîn dönemi, Emeviler ve Abbâsiler döneminin öne çıkan uygulamaları ve farklılıkları ele almıştır. Yazarın Abbâsiler dönemini anlatırken iki alt başlık daha sunduğu görülür. Bunlar, Türk etkisinin olduğu M 861-945 yılları ile Büveyhî etkisinin olduğu M 945-1055 yılları arasındaki dönemdir. Bu bölümde son olarak hilafet kurumunu ele alır.

¹ Bu tanıtım yazısına konu olan kitabın yazarı Abdülazîz ed-Dürî, İslam tarihi, İslam iktisat tarihi, tarih felsefesi ve metodolojisi alanlarında birçok çalışması olan önemli bir isimdir. Lisans ve doktora eğitimini Londra Üniversitesi'nde tamamlayarak, 1942 yılında *Studies on the Economic Life of Mesopotamia during the Fourth Century A.H.* adlı teziyle doktor unvanı almıştır. 1919 doğumlu olan yazar, 2010 yılında vefat ettiğinde halen Ürdün Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak görev yapmaktaydı. Kendisi Türkiye'deki İslam iktisat tarihi araştırmacıları tarafından, Sabri Orman'ın çevirisini yaptığı *İslam İktisat Tarihine Giriş* kitabı ile tanınmaktadır. Kitap kritiğine konu ettiğimiz bu kitap ise Arapça aslından İngilizce'ye The Center for Arab Unity Studies isimli Lübnan merkezli bir sivil toplum kuruluşunun himayesinde çevrilmiş ve okuyuculara sunulmuştur.

Hilafet kurumunun Sünnî yorumu, hilafet kurumuna Hâricîlerin bakış açısı ve Şii hilafet teorisi karşımıza çıkan üç önemli başlıktır.

Yazarın tartışma açıcı bir yazım metodu sergilediği söylenemez. Bununla birlikte, örneğin, Sünnî hilafet yorumunda birçok fakihden farklı bir görüşe sahip olan Mâverdî'nin görüşlerini uzun alıntılarla kitabına aldığı görülür. Bu bölüm genel olarak gelecek iki bölüm için bilgilendirici bir alt yapı sunar ancak en başta verilen ve birer sayfayı çok az aşan Sâsâni ve Bizans başlıkları (s.4-5) metodolojik açıdan yanlış yerde konumlandırılmış görünmektedir. Metodoloji konusundaki bu tercih, farkında olmadan okuru bir uzaklaşmaya sevk etmektedir. Sâsâni ve Bizans imparatorlukları elbette İslam toplumuna kazandırdığı kurum tecrübeleri açısından önemlidir ancak etkileşim İslam fetihleri ile birlikte başladığı için hülefa-i raşidin başlığı altında bir şekilde sunulması veya Hz. Ömer'in vergilendirme sisteminin anlatılacağı ikinci bölüme saklanması daha anlamlı olabilirdi. Yazar burada İslam öncesi atmosfer için genel bir çerçeve çizmek amacıyla bu bölümleri gerekli görmüş ve hatta Arap geleneğini de onlardan da önce kısaca anlatmıştır. Ancak bölümün İslam siyaset sisteminin temellerini ele aldığı hesaba katıldığında, bu medeniyetlerin en azından İslam toplumuyla olan muhtemel bir etkileşimini anlamaya yönelik olarak verilmesi veya konunun ileride tartışılacağına işaret eden birkaç cümle okuru doğru yönlendirme açısından daha uygun olurdu.

İslam iktisat sisteminin ele alındığı ikinci bölümde yazarın birinci bölüm ile aynı kronolojik metodu izlediği görülür. Hz. Peygamber dönemindeki cizye uygulamasının hükümleri, Hz. Ömer'in finans düzenlemesi/sistemleştirme², Emeviler dönemi ve Abbâsî dönemi vergi sistemi detaylı şekilde anlatılmıştır. Dürî, Abbâsîlerin hicri beşinci yüzyıl ortalarına kadar olan hakimiyetlerinde vergi sistemi için iki ayrı çalışmasını³ örnek göstermiş ve bu çalışmalarda anlatılmış konuların burada tekrar ele alınmasının lüzumlu olmadığını ifade etmiştir. Bu bölümde öne çıkan en önemli nokta yazarın da büyük önem attığı Hz. Ömer'in vergi düzenlemesidir. Sevad⁴ bölgesinin fethinden sonra İslam toplumundaki tüm bireylerin istifadesine yönelik olmak üzere, fethedilen toprakların yerli halkın elinde bırakılıp toprak sahiplerinin haraç vergisine bağlanması sosyal devlet uygulamasının İslami örneği sayılabilir. Hz. Ömer'in, yalnız ganimeti hak eden savaşçı bireylerin haklarını değil, savaşa katılmadığı halde İslam toplumunun unsurları olan dul, yetim gibi ihtiyaç sahibi bireyleri de düşünen bu uygulaması iktisadi açıdan önem arz ettiği gibi sosyal ve politik açıdan da önemi haizdir. Hz. Ömer'in kurduğu bu sistemde Emeviler döneminde başvuru birtakım değişikliklerin vergi sisteminde bozulmaya ve dolayısıyla halkta hoşnutsuzluğa sebep olduğu da bilinmektedir. Yazar bu konu hakkında Haccac'ın uygulaması ile İbn Eş'as isyanını kısaca vermiş (s. 114-115) ancak bozulan vergi sisteminin Abbâsî İhtilâlinin sebeplerinden biri olabilme ihtimali konusunda çok net bir görüş bildirmemiştir. Ancak Horasan'daki son Emevi valisi Nasr'ın vergi sistemindeki bozulma ile ilgili kendisine ulaşan şikayetleri dikkate alıp reforma gidişi konusunda bunun çok geç kalan bir adım olduğunu ifade eder (s.120). Bu da onun iktisat sistemindeki bir bozulmanın sosyal ve politik sonuçlara yol açabileceği konusundaki görüşünün küçük bir işareti sayılabilir⁵.

İslam'daki ilk dönem yönetim sisteminin ele alındığı üçüncü bölüm kitabın son ve en kısa bölümüdür. Burada da iki temel kurum -divan sistemi ve vezirlik kurumu- üzerinden bir çalışma ortaya koyulduğu görülür. Divan sisteminin kurulması ve sistemleştirilmesinde önemli rolü olduğu için, bir önceki bölümde olduğu gibi, Hz. Ömer'in katkılarında geniş yer verilmiştir. Yazar ilk dönem kaynaklarının verdiği bilgileri mukayeseli olarak ele almış ve farklılıklara dikkat çekmiştir. Emevi ve Abbâsî döneminde divan sisteminde gidilen değişiklik ve çeşitliliği de sırasıyla veren Dürî'nin bu iki hanedan arasında

2 Yazarın bu düzenlemeyi Arapça metinde tanzimat olarak verdiği anlaşılmaktadır. Fakat bu tanıtım yazısında günümüz Türkçesinde kullanılan bir kelime olan tanzimat yerine sistemleştirme kelimesi tercih edildi. Çünkü burada Hz. Ömer'in mevcut uygulamayı düzene sokmasından çok, içtihatla giderek yeni bir sistem oturtmaya çalışması söz konusudur.

3 *Târih el-İrak el-İktisâdî (The Economic History of Iraq)* ve *Dirasât fi el-Usûr el-Abbâsîyye el-Muteahhira (Studies on the Late Abbâsîd Age)*.

4 Bugünkü Irak bölgesi denilebilir.

⁵Ayrıntılı bilgi için bkz. Öznur Özdemir, "Tax Disruption as a Ground Force for The 'Abbasid Revolution and a Review for Modern Islamic Historiography", *SAUIFD*, c.20, 2018, s. 107-128.

kırılma noktası sayılabilecek bir hususa dikkat çekmemesi bir eksikliklerdir. Abbâsi ihtilâli ile birlikte divan defterlerine kayıt kabile esasına göre değil, İslam devletinin Arap ve Arap olmayan tüm unsurlarını eşitleyecek bir esasa göre yapılmıştır. Hz. Ömer'in sahabenin faziletlerine göre düzenlemiş olduğu hiyerarşi Emevi devletinde asabiyetin zuhur etmesiyle, Hz. Peygamber'e yakınlık ve İslamiyet'e yapılan hizmete göre derecelendirme biraz daha Arap kabile esasına kaydırılmış ancak ihtilal ile birlikte asabiyet temelli hiyerarşi sıfırlanmaya çalışılmıştır. Yani Hz. Ömer'in fey gelirlerini dağıtmak için kurduğu divan ve tutturduğu divan defteri, Emeviler döneminde halkta hoşnutsuzluğa sebep olan uygulamalara sahne olmuştur. Abbâsilerin ihtilaldeki vaatlerinden biri de divan sistemini Hz. Ömer'in başlattığı özüne, hatta mevâlîyi daha çok kapsar şekilde, Arap olsun olmasın tüm Müslümanların eşitliğini gözetten bir sisteme dönüştürmek olmuştur. Fakat Duri ilgili bölümde bu önemli noktalara yer vermediği gibi, literatüre uzak olan okuru aydınlatacak genel tanımlamalar da yapmamıştır. Farklı divan kurumlarını oldukça detaylı ve güzel şekilde açıklamasına rağmen, divan konusundaki genel tanımlamasını anlamak için onun "divan" başlıklı ansiklopedi maddesine bakmak gerekir⁶. Vezirlik kurumu ile ilgili olarak da Abbâsilerin bu kurumu getirmesiyle başlayan süreçte kurumun geçirdiği aşamaları kaynakların sağladığı bilgiler ışığında okura özet şekilde sunmaya çalışmıştır.

Bu kitap siyasi ve iktisadi yönden ilk dönem İslam devleti kurumlarını anlamaya yönelik detaylı bilgilerin sunulduğu bir başucu kitabıdır. Ancak Dûrî'nin en önemli eksikliği bu kurumlarla ilgili İslam tarihçileri ve İslam iktisat tarihçilerinin en çok tartıştığı meselelere işaret etmemesidir. Kitapta bölüm sonlarında herhangi bir değerlendirme kısmı bulunmamaktadır. Bibliyografyasının çoğunluğunu birincil kaynakların oluşturması da aslında onun bu kitabında modern literatüre ve güncel tartışma konularına değinmediğinin veya yazım amacının zaten bu olmadığına göstergesi sayılabilir. Fakat bu kadar önemli bir âlimin, böylesine önemli bir eseri okurlarına sunmuşken, tartışmalı konulara da az çok dikkat çekmesi ve bu konularda kendi görüşünü vermesinin esere zenginlik katacağı muhakkaktır. Bu eksikliğe rağmen, İslamiyet'in ilk yıllarındaki yönetim ve mali sistemi anlamaya yönelik olan bu kitap İslam tarihi ve İslam iktisadı konusuyla ilgilenen her araştırmacının, her öğrencinin okuması, kütüphanesinde bulundurması gereken oldukça önemli bir eserdir.

⁶ Abdülazîz ed-Dûrî, "Divan", *TDV İslam Ansiklopedisi*, c.9, Ankara 1994, s.377-381.