

Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2 | July/Temmuz 2025



Journal of Islamic Economics

İslam Ekonomisi Dergisi





JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



Journal of Islamic Economics

İslam Ekonomisi Dergisi

E-ISSN: 2687-5780

<https://dergipark.org.tr/en/pub/jie>

Proprietor

Social Sciences University of Ankara / Ankara Sosyal Bilimler
Üniversitesi

Editor-in-Chief / Baş Editör

Prof. Dr. Mabid Ali AL-JARHI

Editor / Editör

Assoc. Prof. Dr. Ömer Faruk TEKDOĞAN

Co-Editor / Yardımcı Editör

Asst. Prof. Dr. Ozat SHAMSHIYEV

Asst. Prof. Dr. Burak ÇIKIRYEL

Editorial Board / Yayın Kurulu

Prof. Dr. Şahban YILDIRIMER

Prof. Dr. Abdurrahman YAZICI

Assoc. Prof. Dr. Mahmut SAMAR

Advisory Board / Danışma Kurulu

Prof. Dr. Mehmet ASUTAY

Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN

Prof. Dr. Mansor IBRAHİM

Prof. Dr. Saim KAYADİBİ

Prof. Dr. Mehmet BULUT

Prof. Dr. Renat BEKKİN

Prof. Dr. Yusuf DİNÇ

Dr. Tarık AKIN

Turkish Lang. Editor / Türkçe Dil Editörü

Asst. Prof. Dr. Abdulmelik KUTLUAY

Res. Asst. Meryem YILMAZ

English Lang. Editor / İngilizce Dil Editörü

Asst. Prof. Dr. Tawfik AZRAK

Assoc. Prof. Dr. Adnan OWEİDA

Arabic Lang. Editor / Arapça Dil Editörü

Assoc. Prof. Dr. Ahmad HERSH

Res. Asst. Meryem YILMAZ

French Lang. Editor / Fransızca Dil Editörü

Researcher Ezzedine GHLAMALLAH

Researcher Abdourahamane SAVADOGO

Layout Editor / Mizanpaj Editörü

Asst. Prof. Dr. Abdulmelik KUTLUAY

Statistical Editor / İstatistik Editörü

Prof. Dr. Nihat IŞIK

Assoc. Prof. Dr. Burhan ULUYOL

Asst. Prof. Dr. Ruslan NAGAYEV

Secretariat / Sekreteryä

Fatma Nur DURAK

Şuheda Nur SİNAN

Nafiye AYDIN

Ömer Faruk PEKER

Section Editors / Alan Editörleri

Prof. Dr. Ali POLAT	Assoc. Prof. Dr. Hülya ER
Assoc. Prof. Dr. Necmeddin GÜNEY	Asst. Prof. Dr. Tawfik AZRAK
Assoc. Prof. Dr. Mücahit ÖZDEMİR	Asst. Prof. Dr. Moh. Ghaith MAHAINI
Assoc. Prof. Dr. Emre Selçuk SARI	Asst. Prof. Dr. Murat YAŞ
Assoc. Prof. Dr. Cem KORKUT	Asst. Prof. Dr. Saime KAVAKCI
Assoc. Prof. Dr. Zeynep Burcu UĞUR	Asst. Prof. Dr. Batuhan Buğra AKARTEPE
Assoc. Prof. Dr. Mervan SELÇUK	Asst. Prof. Dr. Amal ESSAYEM
Assoc. Prof. Dr. İsa YILMAZ	Asst. Prof. Dr. Ali Can YENİCE
Assoc. Prof. Dr. Erhan AKKAŞ	Dr. Yunus Emre AYDINBAŞ
Assoc. Prof. Dr. Muhammet Fatih CANBAZ	Dr. Ömer KESKİN
Assoc. Prof. Dr. Salih ÜLEV	Dr. Yunus Emre GÜRBÜZ
Assoc. Prof. Dr. Mevlüt CAMGÖZ	Dr. Ahmet ÇAKMAK
Assoc. Prof. Dr. Hakan ASLAN	



JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



About Us

The Social Sciences University of Ankara, the publisher of the Journal of Islamic Economics (JIE), has a unique perspective on economics and Islamic economics. Our perspective starts with rebuilding economics and Islamic economics around more realistic assumptions, underlined by an economic system that is not ideal nor perpetually in stable equilibrium. In addition, decision-making in the market economy can be an investment- and productivity-based rather than debt-based. Finance must be, therefore, tightly connected with production, investment, and consumption, while the finance and commodity sectors are closely interconnected. The JIE has been launched to take part in developing a genuine perspective based on three pillars. The first is to follow an analytical approach to Islamic economics. The second is to insist upon realism while keeping analysis manageable. This particularly excludes the assumptions used under neoclassical and post-Keynesian analyses. The third is the belief that economics as a discipline needs to be reconstructed in order to accommodate other economic approaches.

Publication Period

JIE is a biannually published international journal in January and July.

Publication Language

JIE publishes articles in four languages: Turkish, Arabic, French, and English.

Target Audience

The target audience of the JIE is professionals who conduct their research in the field of economics and Islamic economics, as well as students, readers, and institutions interested in this field.

Copyright

Authors own the copyright to their work published in the journal, and their work is licensed under Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International (CC BY-NC 4.0).

Contact Us

Hükümet Meydanı No: 2 06050 Ulus, Altındağ/Ankara, Türkiye

Phone Number: +90 312 596 44 44 – 45

E-mail: jie@asbu.edu.tr



JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



Hakkımızda

İslam Ekonomisi Dergisinin yayıncı kuruluşu olan Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi ekonomi ve İslam ekonomisi alanlarında benzersiz bir bakış açısına sahiptir. Sahip olduğumuz bakış açısının başlangıç noktası, ekonomi disiplini ve İslam ekonomisini daha gerçekçi varsayımlar etrafında yeniden inşa etmek ve ekonominin devamlı dengede olduğunu (veya yöneldiğini) iddia eden mevcut sistemin gerçekçi olmadığını altını çizmektir. Ayrıca, piyasa ekonomisinin karar alma süreçlerinde büyük rol oynayan borçlanmanın yerini yatırım ve üretkenliğin alabileceğine vurgu yaparak finans ve mal piyasası arasındaki sıkı bağa toplumun dikkatini çekmektir. Bu durum finans sektörünün üretim, yatırım ve tüketim ile sıkı sıkıya bağlantılı olduğunu vurgulamaktan geçtiği aşikardır. Dergi, üç temel esas üzerine kurulmuştur. Bu esaslardan ilki İslam ekonomisi alanında analitik bir yaklaşım izlemektir. İkincisi, yapılan analizlerin gerçekçi bir yaklaşıma sahip olması konusunda ısrarcı olmaktır. Bu durum özellikle neoklasik ve post keynesyen iktisadın analizlerinde kullanılan varsayımları dışlamaktadır. Üçüncüsü, İslam ekonomisinin bu yeni yaklaşımını tesis etmek adına ekonominin bir disiplin olarak yeniden inşa edilmesi gerektiğine dair olan inancımızdır.

Yayın Periyodu

İslam Ekonomisi Dergisi, Ocak ve Temmuz aylarında olmak üzere yılda iki sayı olarak yayımlanır.

Yayın Dilleri

Dergimizde Türkçe, Arapça, Fransızca ve İngilizce dillerinde makaleler yayımlanmaktadır.

Hedef Kitlesi

İslam Ekonomisi Dergisinin hedef kitlesi; İktisat ve İslam İktisadı alanında araştırmalarını sürdüren profesyoneller ile bu alana ilgi duyan öğrenciler, okurlar ve kurumlardır.

Telif Hakkı

İslam Ekonomisi Dergisi yayımlanan çalışmaların telif hakları yazarlarına aittir. Yazarlar gönderdikleri fikri eserin, İslam Ekonomisi Dergisi tarafından Creative Commons Atıf-Gayrı Ticari 4.0 Uluslararası (CC BY-NC 4.0) lisansı ile yayımlamasına izin verirler.

Bize Ulařın

Hükümet Meydanı No: 2 06050 Ulus, Altındağ/Ankara, Türkiye

Telefon Numarası: +90 312 596 44 44 – 45

E-mail: jie@asbu.edu.tr



JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



CONTENTS | İÇİNDEKİLER

Research Article / Araştırma Makalesi

استحقاق الربح بالملك في المضاربة وغيرها نظرة جديدة في التمويل والاقتصاد الإسلامي

Entitlement to Profit through Ownership in Mudarabah and Beyond: A New
Perspective on Islamic Finance and Economics

Monzer Kahf

**Temel Bankacılık Göstergeleri ile İslami Bankacılığın Gelişimi
Üzerine Bir İnceleme: Türkiye Örneği**

An Examination of the Development of Islamic Banking with Key Banking
Indicators: The Case of Türkiye

İlhan Alemdar

الاقتصاد في العهد الأموي

Economy in the Umayyad Era

Ismail Kalash

Dissertation/ Tez Özeti

İslami Finans Etkinliği Açısından Sektörel Görüşlerin Toplumsal Algı ve Vergi Teşviki Yönünden Değerlendirilmesi

Evaluation Of Sectoral Views In Terms Of Social Perception And Tax Incentives **179-206**

In Terms Of Islamic Finance Effectiveness

Ömer Dönmez, Saim Kayadibi

Book Review / Kitap Değerlendirmesi

Feyza Cevherli, İslâm Hukukunda Mudârebe ve Katılım Bankacılığı (Kitap Değerlendirmesi, TDV Yayınları, 2024, 242 s.)

Feyza Cevherli, Mudarabah in Islamic Law and Participation Banking **207-214**

(Book Review, TDV Yayınları, 2024, 242 p.)

Fatih Coşkun



JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



استحقاق الربح بالملك في المضاربة وغيرها

نظرة جديدة في التمويل والاقتصاد الإسلامي

Monzer Kahf | monzer.kahf@izu.edu.tr | ORCID: 0000-0001-7627-7098

Prof. Dr., Istanbul Sabahattin Zaim University, Istanbul, Türkiye

بيانات البحث / Research Information

نوع البحث / Research Type	مقالة / Research Article
تاريخ التسليم / Date of Submission	05.02.2025
تاريخ القبول / Date of Acceptance	04.06.2025
تاريخ النشر / Date of Publication	15.07.2025
DOI	10.55237/jie.1634235
عطف / Citation	Kahf, M. (2025). “استحقاق الربح بالملك في المضاربة وغيرها نظرة جديدة في التمويل”. Journal of Islamic Economics, 5(2):99-126
تحكيم المحكم / Peer-Review	Double anonymized – Two external
بيان أخلاقي / Ethical Statement	While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
فحص الانتحال / Plagiarism Checks	نعم – Turnitin / Yes – Turnitin
تضارب المصالح / Conflict of Interest	The author has no conflict of interest to declare.
شكوى / Complaints	jie@asbu.edu.tr
صندوق الدعم / Grant Support	The author(s) acknowledge(s) that no external funding was received in support of this research.
حقوق التأليف والترخيص / Copyright & Licence	يحتفظ المؤلفون الذين قاموا بالنشر في مجلتنا بحقوق الطبع والنشر لأعمالهم المرخصة بموجب: CC BY-NC 4.0 / Author publishing with the journal retains the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

الملخص

تحاول هذه الورقة أن تقدم تحليلاً تفصيلياً لاستحقاق الربح في التمويل الإسلامي وفي واقع الحياة المعاصرة، وتخطو خطوة جريئة في إعادة فهم دور المضارب على أنه شريك مالك يملك ملكية أدبية وليس شريكاً عاملاً، وأنه يمثل الشريك القادر على توليد الأرباح والزيادات الحقيقية في القيمة المضافة في الاقتصاد. كما تعيد الورقة فهم دور الشريك المتقبل في شركة الأعمال على ضوء ذلك. وتستنتج في النهاية أن الربح بمعناه الفني المعروف في الفقه والاقتصاد يستحق في الشريعة وفي التحليل الاقتصادي أيضاً فقط بالملك وليس الربح هو عائد عنصر المنظم (المستحدث أو ال Entrepreneur) كما يظن الاقتصاديون، بل الربح هو فقط عائد لمالك المشروع الذي قد يكون هو المنظم أو يكون صاحب عنصر رأس المال أو صاحب عنصر الأرض أو مالكا آخر للمشروع مثل أصحاب الأسهم في شركة المساهمة. وكذلك نستنتج أن الضمان أي تحمل المخاطر ليس سبباً لاستحقاق الربح، بل هو فقط خاصية من خصائص الملك، لذلك يذكر كمعيار أو قياس لتحقيق الملك واكتماله.

كلمات مفتاحية: استحقاق الربح، مضارب، الملك، التمويل الإسلامي، الاقتصاد الإسلامي، الضمان.

JEL Classification Numbers: G21, G23, P4

Entitlement to Profit through Ownership in Mudarabah and Beyond: A New Perspective on Islamic Finance and Economics

Abstract

This paper aims to provide a detailed analysis of the entitlement to profit in Islamic finance and in contemporary real-world contexts. It takes a bold step toward redefining the role of the *mudarib* (investment manager) as a co-owner possessing intellectual property, rather than merely as a working partner. It positions the *mudarib* as the partner capable of generating profits and real increases in added value within the economy. The paper also reinterprets the role of the accepting partner (capital provider) in business partnerships in light of this perspective. The paper concludes that profit, in its technical meaning as recognized in Islamic jurisprudence and economics, is only earned through ownership. Profit is not the return on the organizing factor (innovator or entrepreneur), as economists often assume. Instead, profit is solely the return to the owner of the enterprise, who may also be the organizer, the capital provider, the landowner, or another form of project owner, such as shareholders in a corporation. Furthermore, the paper deduces that risk-bearing (*dhaman*) is not a reason for entitlement to profit; rather, it is merely a characteristic of ownership. Therefore, it is mentioned as a criterion or measure for verifying and completing ownership.

Keywords: Entitlement to profit, *mudarib*, ownership, Islamic finance, Islamic economics, risk-bearing.

JEL Classification Numbers: G21, G23, P4

Mudarebe ve Ötesinde Mülkiyet Yoluyla Kâra Hak Kazanma: İslami Finans ve Ekonomi Üzerine Yeni Bir Perspektif

Özet

Bu çalışma, İslami finans ve günümüz reel sektörü bağlamlarında kâra hak kazanma hususuna dair ayrıntılı bir analiz sunmayı amaçlamaktadır. Mudâribin (yatırım yöneticisinin) rolünü yeniden tanımlama yönünde cesur bir adım atarak, onu yalnızca çalışan bir ortak olarak değil, aynı zamanda fikri mülkiyet sahibi bir müşterek malik olarak konumlandırmaktadır. Diğer bir ifadeyle mudâribi, ekonomide kâr elde edebilen ve reel katma değer artışı sağlayabilen bir ortak olarak ele almaktadır. Çalışma, bu bakış açısıyla, iş ortaklıklarında sermaye sağlayan tarafın rolünü de yeniden yorumlamaktadır. Nihayetinde, fıkıh ve İslam ekonomisi literatüründe teknik anlamıyla kabul edilen kârın yalnızca mülkiyet yoluyla kazanıldığını sonucuna varmaktadır. Kâr, ekonomistlerin sıkça varsaydığı gibi girişimcinin organizasyon faaliyetinin bir getirisi değildir. Aksine, kâr yalnızca işletmenin sahibine ait bir getiridir ve bu kişi aynı zamanda organizatör, sermaye sağlayıcı, toprak sahibi veya bir şirketin hissedarları gibi başka bir tür proje sahibi olabilir. Ayrıca, çalışma risk üstlenmenin (damân) kâr hakkına sahip olmanın bir nedeni olmadığını, aksine mülkiyetin bir niteliği olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle, risk üstlenme yalnızca mülkiyetin doğrulanması ve tamamlanması için bir kriter veya ölçüt olarak zikredilmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kâra hak kazanma, mudârib, mülkiyet, İslami finans, İslam ekonomisi, risk üstlenme.

JEL Sınıflandırma Kodları: G21, G23, P4

مقدمة

تناقش هذه الورقة موضوع استحقاق الربح وهل يستحقه المنظم Entrepreneur كما تريد كتب الاقتصاد أن تقنعنا، أم أنه يستحق - كما جاء عند فقهاءنا - بالعمل أو بالمال أو بالضمان. هذه القاعدة المشهورة بنقاطها الثلاث تناقشها الورقة وتسعى لتبين أنها لا تعبر تعبيراً دقيقاً عن استحقاق الربح في واقع الحال في سوق الأعمال والتجارات وسائر أنشطة الاسترباح بأشكالها المتعددة، وهذا ليس فقط في التمويل الإسلامي والاقتصاد الإسلامي بل وحتى في التحليل الاقتصادي بشكل عام أيضاً عندما ننظر إليه من وجهة نظر علمية مجردة. وهذا الموضوع يعتبر من الموضوعات الأساسية في فهم التمويل الإسلامي. ولعله من المناسب عند البدء أن نذكر نتيجة البحث التي نرجو أن نصل إليها، رغم أن ذلك غير مألوف عادة؛ وهي أن الربح يستحق بالملك أي بتملك مال منتج لمنافع أو زيادات تعتبر قيمة اقتصادية مضافة. فلا يستحق الربح المنظم Entrepreneur ولا هو يُستحق بالعمل ولا بالضمان. وإنما هو يستحق بالملك فقط. والملك لا يكون إلا ملك مال بالمعنى العام لكلمة ملك بحيث تشمل الملكيات المادية والمعنوية ولا ينشأ الربح أو يتولد إلا من مال قابل لتوليد زيادات، ولذلك لا يستحق الربح بتملك مال غير قادر بطبيعته على إنتاج قيمة مضافة نحو النقود أو الديون، وهما نوعان من الأموال الحقيقية المملوكة ولكن خصائصهما لا تمكنهما من توليد قيمة مضافة. وستناقش الورقة تفاصيل شروط أو صفات المال الذي يولد ربحاً من حيث طبيعته وخصائصه. وعلى كل حال فلا يكون الربح بالعمل ولا يكون أبداً بالضمان. هذه هي النقطة التي سيصل إليها البحث في نهاية المطاف بإذن الله.

فموضوع البحث إذن هو أن الربح - كما هو معروف في علم الاقتصاد وفي الشريعة - لا يستحق بالعمل ولا بالضمان كما أنه لا يستحق للمنظم إنما يستحق لملك المشروع أي أنه بالملك. وبالتالي فإن هذا البحث يحاول الإجابة على الأسئلة التالية:

ما هي طبيعة الربح وما الذي يولده؟

ما هو العمل وماذا يستحق العامل لقاء عمله؟

ما هو الضمان ولماذا لا ينتج قيمة مضافة؟

ما هو حق الاستحقاق ولماذا يستحق المالك ما يحصل في ملكه من قيمة مضافة؟

وهذا البحث هو دراسة تعتمد على استقراء وتحليل النصوص الفقهية والاقتصادية وتطبيقاتها في واقع الحياة، وبالتالي فإن طريقة البحث تقوم على الاستنتاج والتحليل النظري وعلى استخراج المعاني من الوقائع الفعلية على الأرض.

تتألف هذه الورقة من خمسة أقسام تدرس قاعدة استحقاق الربح بالمال والعمل والضمان، ثم تتساءل حول طبيعة المضارب وما إذا كان عاملاً أم مالكاً أم غير ذلك، ثم تقدم بضع مقدمات ضرورية لفهم استحقاق الربح، ثم استحقاق الربح، وأخيراً نتائج البحث.

فهدف البحث إذن هو بيان أن الربح يستحق بالملك فقط وليس بالعمل ومراجعة قاعدة استحقاق الربح في التمويل الإسلامي. وكذلك بيان أن حصة الملك -الذي يمكن أن يكون مال مادي أو مال معنوي- في توزيع عوائد الإنتاج على العناصر التي ساهمت في تكوينه هي الربح. وأما عناصر الإنتاج الأخرى فتستحق أجوراً وبدلاتٍ محددةً مسبقاً لأنها دخلت عملية الإنتاج على أساس بيع خدماتها للمالك.

وهناك أبحاث عديدة في معاني الكلمات المتعددة المستعملة عند الفقهاء والاقتصاديين لأنواع الإيرادات مثل كلمات الربح والغلة والعائد والخراج وكذلك لكلمات المال والضمان والعمل، وأيضاً لاستحقاق الربح بالضمان. ولكن هذه الأبحاث علاقتها بموضوعنا قليلة جداً، وسنعرض لكثير منها في مواضعها من هذه الورقة.

أما أهمية هذا البحث فتأتي لأنه يعيد تفسير استحقاق الربح في التمويل الإسلامي بحيث يستحق الربح بالتملك فقط لا بتحمل المخاطر كما توحى به كثير من الكتابات المعاصرة، كما يبين البحث علاقة الضمان بالملك وأن الضمان يدل على اكتمال التملك. هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن هذا البحث يسعى أيضاً ليعيد النظر في فهم نظرية التوزيع الوظيفي للإنتاج بين عناصره في كل من الاقتصاد التقليدي والاقتصاد الإسلامي معاً، كما يحاول أن يفسر دور المضارب واستحقاقه لجزء من عوائد الإنتاج بالملك لا بالعمل، مما قد يقتضي تغييراً كبيراً في فهم ملكية المشروع الإنتاجي وما ينتج عن ذلك من تغيير كبير في فهم تعاون رأس المال المادي مع المضارب.

1. قاعدة الربح يستحق بالمال والعمل والضمان

جاء في الموسوعة الفقهية الكويتية ضمن الحديث عن القواعد الفقهية:

"القاعدة الرابعة: الربح لا يستحق إلا بعمل أو مال [المبسوط للسرخسي ج 22، ص 29] هذه القاعدة معقولة المعنى واضحة المبنى. مفادها: أن الإنسان لا يستحق ربحاً بدون سبب مشروع، وإلا كان من أكل أموال الناس بالباطل. والأسباب المشروعة للربح سببان رئيسيان: الأول: العمل. . . الثاني: المال: أي أن يكون للإنسان مال يشغله - بغير الربا - فيستحق رب المال الربح بماله. . ."¹

¹ وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الكويت.

وجاء في موسوعة القواعد الفقهية (محمد صدقي آل بورنو، 2003) "قاعدة: "يستحق الربح بالمال والعمل والضمان قال في بدائع الصنائع: الربح تارة يستحق بالمال، وتارة بالعمل، وتارة بالضمان."²

ويأتي تكرار هذه القاعدة والاستشهاد بها كثيراً في كتب الفقه منها مثلاً: جاء في الهداية للميرغيناني (ت 1197\593) في معرض الكلام عن شركة الوجوه:

"فإن شرطاً أن المشتري بينهما نصفان والربح كذلك يجوز ولا يجوز أن يتفاضلا فيه وإن شرطاً أن يكون المشتري بينهما أثلاثاً فالربح كذلك وهذا لأن الربح لا يستحق إلا بالمال أو العمل أو بالضمان. فرب المال يستحقه بالمال والمضارب يستحقه بالعمل والأستاذ الذي يلقي العمل على التلميذ بالنصف بالضمان ولا يستحق بما سواها ألا ترى أن من قال لغيره تصرف في مالك على أن لي ربحه لم يجز لعدم هذه المعاني. واستحقاق الربح في شركة الوجوه بالضمان على ما بيننا. والضمان على قدر الملك في المشتري وكان الربح الزائد عليه ربح ما لم يضمن فلا يصح اشتراطه إلا في المضاربة والوجوه ليست في معناها بخلاف العنان لأنها في معناها من حيث إن كل واحد منهما يعمل في مال صاحبه فيلحق بها والله أعلم."³

ومثل هذه العبارات جاءت في العناية (8\301) للبارقي (ت 786\1384) والبنية شرح الهداية (7\412) للعيني (ت 855\1451) وفتح القدير (14\32) لابن الهمام (ت 861\1457) والبحر الرائق (14\232) لابن النجيم (ت 970\1563)، كل ذلك بألفاظ متشابهة تكاد تكون حرفية في أحيان كثيرة.⁴

ويلاحظ في عبارة الميرغيناني تقريره أن الضمان لا يكون إلا على قدر الملك، وما سبب ذلك إلا لأن الضمان إنما هو صفة من صفات الملك وليس شيئاً مستقلاً عنه كما سنبين ذلك فيما بعد. ولكننا نلاحظ في جميع عبارات الفقهاء أن أدلة هذه القاعدة هي عموم الفهم العقلي العام مثل قول الموسوعة الكويتية "هذه القاعدة معقولة المعنى واضحة المبني" وذلك إضافة إلى حديث "الخراج بالضمان" (الترمذي، ضمن الموسوعة الشاملة أونلاين 3/573، حديث رقم 1285) وحديث "نهي الرسول صلى الله عليه وسلم عن ربح ما لم يضمن." (الترمذي، ضمن الموسوعة الشاملة أونلاين 3/527، حديث رقم 1234، ورواه أيضاً أبو داود والنسائي).

كما يلاحظ أيضاً أن أمثلة قاعدة استحقاق الربح بالعمل والمال والضمان تأتي دائماً من مسائل المضاربة وشركتي الوجوه والأعمال. ففي المضاربة قالوا إن المضارب يستحق الربح بعمله على افتراض أنه -حسبما يتبادر للوهلة الأولى

² محمد صدقي آل بورنو، موسوعة القواعد الفقهية، مؤسسة الرسالة، بيروت 2003.

³ الميرغيناني ضمن الموسوعة الشاملة أونلاين 3\11 (ت 1197\593).

⁴ كل ذلك كما في الموسوعة الشاملة.

أو النظر السريع- لم يساهم بمال في المضاربة وإنما ساهم بعمله فقط. أما في شركة الأعمال أو الصنائع فقالوا إن الشريك المتقبل إنما يستحق الربح بالضمان وبالعَمَل لأنه يضمن للزبون إنجاز مطلوبه من سلعة تُصنع أو خدمة تُنجز مع أن الصنع والإنجاز يقوم بهما شريكه. وباعتبار الفهم السريع لهذه القاعدة لم يبحثوا كثيراً في التدقيق فيها فطبّقوها على حالات كثيرة وقلما فصلوا البحث في معنى الضمان ومقتضى المضاربة، وهو ما سنحاول فعله في هذا البحث. وربح رب المال في المضاربة إنما يستحق بسبب استمرار الملك حقيقةً وهو ملك للمال بانتقال ملكه إلى ما اشتراه المضارب بمال رب المال من أشياء بقصد البيع. ويذكر الفقهاء عادة أمثلة حَدِيثِيَّةً يُقصد بها قطع الخلاف وإسكات ألسنته، فلو اشترى المضارب عدداً من الإماء، فلو نام مع إحداهن رب المال لكان ذلك جائزاً لأنهن كلهن ملك له طالما أنه لم يظهر بعد أي ربح. أما لو نام معها المضارب لكان عليه الرجم أو الجلد لأنه زنى.⁵ فهذا كان معنى استمرار الملك أو هو نتيجة لاستمرار الملك. وتحاول هذه الورقة أن تناقش فكرة 'المضارب' فما هو المضارب؟ وهل استحقاقه للربح بالعمل أم بملك يملكه؟

2. هل المضارب شريك مالك أم عامل بأجر؟

لم أجد تعريفاً فقهياً للمضارب سوى أنه من يعمل أو يتجر بمال رب المال. وهو كثيراً ما يسمى بالشريك العامل أو بالعامل على أن المضاربة هي بين عامل ورب مال، كما يسمى بالمدير في كثير من الكتابات المعاصرة. ونقل موقع إسلام ويب على الشبكة تعريف المضاربة عن الجرجاني في كتابه التعريفات؛ المضاربة: مفاعلة من الضرب، وهو السير في الأرض، وفي الشرع: عقد شركة في الربح بمال من رجل وعمل من آخر، وهي إيداع أولاً، وتوكيل عند عمله، وشركة إن ربح، وغصب إن خالف، وبضاعة إن شرط كل الربح للمالك، وقرض إن اشترط للمضارب اهـ.⁶ كما لم أجد تعريفاً فقهياً دقيقاً للعامل. فهو من يقوم بالعمل، والعمل هو بذل الطاقة أو الجهد الحركي أو الفكري الذي يبذله الإنسان من أجل تحصيل أو إنتاج ما يؤدي إلى إشباع حاجة معينة من حاجاته الطبيعية من السلع والخدمات. وقد جاء في ندوة عنونها: فقه العصر.. مناهج التجديد الديني والفقه، عقدت في عُمان خلال الفترة من 5 إلى 8 نيسان/ إبريل 2015 بحثٌ لعلّي بن صالح السليمي ذكر فيه أن العمل اصطلاحاً هو كما:

⁵ المغني لابن قدامة، طبعة دار الفكر، بيروت 1414هـ\1994، الجزء الخامس ص 158-159.

⁶ علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني (ت 816هـ) كتاب التعريفات، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان 1403هـ\1983.

"يعرفه الإمام محمد بن حسن الشيباني بما يرادف اللفظ في لسان الشرع، وهو الكسب بقوله: الاكتساب في عرف اللسان هو طلب تحصيل المال بما يحل من أسباب، . . . ومن المعاصرين من حدد مفهوم العمل بقوله: ما يقوم به الإنسان من نشاط إنتاجي في وظيفة أو مهنة أو حرفة، فنلاحظ أن هذا التعريف يؤكد أن أي نشاط يقوم به الإنسان مما يدخل في رفع الإنتاج يعتبر عملاً سواء كان في وظيفة أو مهنة أو حرفة . . . ويزيد الأمر تحديداً بعضُهم في توضيح المقصود بهذا المصطلح فيقول بأن العمل: هو المجهود الارادي الواعي الذي يستهدف منه الانسان انتاج السلع والخدمات لاشباع حاجاته، فحسب هذا التعريف فإن المجهود الذي يمكن أن يسمى عملاً هو مجهود الإنسان الواعي دون غيره، والهدف منه اشباع الحاجات الشخصية." ⁷

ونحن نعلم في الاقتصادات المعاصرة أن العامل هو الذي يعمل عند غيره بعقد عمل تُحدّد فيه التزامات العامل ونوع عمله وفي مقابل ذلك أيضاً تُحدد التزامات رب العمل ثمناً للعمل الذي يقدمه العامل. كما نعرفُ في الكتابات الاقتصادية أن العمل هو أحد عناصر الإنتاج الأربعة وهو يدخل عملية الإنتاج بأجر محدد مسبقاً. فالعامل كما هو معروف في الاقتصاد هو الأجير كما يعرفه الفقه الإسلامي. وفي الفقه، الأجير يُحدّد أجره وميعاد دفعه عند العقد، وهو إما أن يكون خاصاً أو مشتركاً. ذكر صاحب المغني:

الأجير على ضربين خاص، ومشارك، فالخاص: هو الذي يقع العقد عليه في مدة معلومة، يستحق المستأجر نفعه في جميعها، كرجل استؤجر لخدمة، أو عمل في بناء أو خياطة، أو رعاية، يوماً أو شهراً، سمي خاصاً لاختصاص المستأجر بنفعه في تلك المدة دون سائر الناس. والمشارك: الذي يقع العقد معه على عمل معين، . . . فسمي مشتركاً لاشتراكهم في منفعته. ⁸

وفي لغة الناس الدارجة اليوم في المعاملات الاقتصادية، فإن العامل هو الأجير في عبارات الفقه والفقهاء، له أجره المحدد المعروف مسبقاً قبل بدء العمل. فإذا كان المضارب عاملاً كان ينبغي أن يحدد له أجر مسبق. وانسحاباً من مناقشة هذه القضية كثيراً ما يرد في الكتابات الفقهية أن المضاربة استثناء من الإجارة.

⁷ جريدة الوطن العمانية، الاثنين 15 ابريل\نيسان 2024، الزيارة الواحدة ظهراً يوم 15\4\2024.
(<https://alwatan.om/details/142830>)

⁸ المغني لابن قدامة: ج 5 ص 305.

وفي الحقيقة، المضارب ليس هو العامل الذي يحدد له أجر مسبق، إذ هو أكثر من عامل. الفقهاء يقولون إن المضارب أيضاً هو الذي يدير العمل الاستراتيجي أي الـ business، وهو الذي يتخذ القرارات، وجلهم يقولون بأن المضارب يتخصص باتخاذ القرارات المتعلقة بالاسترباح بالمال.⁹ لذلك فالمضارب أن يستأجر من مال المضاربة عمالاً للقيام بالمهام اليدوية التي ليس من طبيعة المدير المضارب أن يقوم بها.¹⁰ إن المعنى الحقيقي لعقد المضاربة هو أن رب المال يقدم ماله لمن يعتقد فيه القدرة والكفاءة على تحقيق الأرباح المرغوبة. وهذا يأخذنا إلى نتيجة مهمة نستخلصها من طبيعة عقد المضاربة وهي أن المضارب في حقيقته ليس أجيئاً، يستحق أجراً على عمله بالساعة أو بالقطعة ويكون أجره معلوماً بشكل مسبق. وفي هذا السياق نستطيع أن نفهم القول الذي نجده تكرر في كتب الفقه بأن المضارب له أن يستأجر من مال المضاربة عاملاً يعمل عمالاً ليس من طبيعة ما يفترض أن يكون من عمل المضارب. الحقيقة أن عمل المضارب هو إدارة المال وليس الأعمال الفيزيائية البدنية التي قد تتطلبها العمل، فلو شمل في الإدارة بعض الأعمال الفيزيائية فلا بأس بذلك، ولكن القضية هنا أن المضارب هو مدير عمل المضاربة أو المشروع الاستراتيجي الذي يستعمل فيه مال رب المال. فما اختار رب المال هذا المضارب بعينه إلا لأنه يظن أنه يملك قدرات وأفكار وخبرات ومهارات يستطيع بها أن يزيد في المال وينشئ أرباحاً، بمعنى أن يولد قيمة مضافة.

لنفرض رب مال عنده ألف دينار مثلاً فيُعطي الألف دينار لشخص يعرفه مضارباً لمشروع ما، ليكون فتح مطعمٍ للفلان أو ليكون محلاً لبيع الأحذية النسائية أو ليكون أي مشروعٍ استراتيجي آخر. فهذا إنما أعطاه المال لاعتقاده أن هذا الإنسان (المضارب) يملك فكرة استراتيجية وخبرات ومهارات قادرة على توليد قيمة مضافة. فمجموع هذه الفكرة الاستراتيجية والمهارات والخبرات القادرة على توليد قيمة مضافة هي الأساس في علاقة عقد المضاربة بينهما. هذا ما نفعله كل يوم، أي أن كل إنسان عنده شيء من المال يفعل هذا مع من يعرف من أصحاب الأفكار والقدرات الاستراتيجية. وإذا لم يعرف واحد منا أحداً من حملة الأفكار والقدرات الاستراتيجية أودع ماله في البنك الإسلامي وديعة استثمارية تقوم أيضاً على عقد المضاربة، لأننا نرى أن البنك عنده فكرة استراتيجية محد أدنى هي كذا وكذا مثلاً، كما تعطي البنوك الإسلامية من أرباح عادةً.

ولا ينبغي أن نظن هنا أن هذا النوع من العلاقة التعاقدية التي تقصد الربح لا تنطبق إلا على الأفكار الابتكارية المسجلة في دائرة حكومية معينة لأن قضايا الأفكار الابتكارية مسألة تتعلق بالتنمية الاقتصادية ودور المبتكر في

⁹ هناك رأي عند الحنابلة ذكره صاحب المغني، هو أنه يجوز لرب المال أن يشترك بالقرار الإداري. أما ما عليه الجمهور فهو أن حق الإدارة منحصر بالمضارب فله كامل حق الإدارة ضمن شروط العقد. (أنظر: منذر قحف: مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية 1992).

¹⁰ المغني لابن قدامة، طبعة دار الفكر، بيروت 1414هـ\1994، الجزء الخامس ص 167.

التنمية، وهي خارجة عن موضوعنا. فنحن نتحدث هنا عن علاقةٍ تعاقدية تحدد شكلاً من أشكال تنظيم الأعمال الاقتصادية وهو شكل المضاربة المعروف. المضاربة تكون بين رب مال يقدم مالا وآخر يقدم فكرةً وقدراتٍ استرباحية لأمر ما، قد يكون أمراً صغيراً مقتصرًا على منطقة جغرافية ضيقة وقد يكون أمراً كبيراً أو ابتكاراً تنموياً قد يصير له شأنٌ اقتصاديٌّ كبير. وليس حديثنا هنا عن التنمية وظروفها ودور المبتكر فيها، وإنما هو عن الشكل التعاقدي لتنظيم المشروعات الاقتصادية الذي هو شكل المضاربة المعروفة في الفقه الإسلامي وفي القوانين كلها في جميع البلدان. وهذا ما يحصل مع كل ما يفعله الناس من مضاربات في الدنيا اليوم. بل وحتى في الماضي وفي جميع العصور والأقطار. إن تخريج المضاربة في الماضي عند فقهاءنا على أنها مال وعمل تخريج غير دقيق، فهو غير مبني على تحليل ودراسة وظيفية المضارب دراسة دقيقة. فالمضاربة ينبغي أن تُفسّر أو تُخرّج على أنها تعاون بين مال مادي فيزيائي من جهة ونشاط أو عمل فكري يقوم على تملك خبرات ونظرات ومهارات وقدرات من نوع خاص، عملٍ يقتضي وجود فكرة استرباحية عملية تطبيقية لدى المضارب وقناعة لدى رب المال بهذه الفكرة.

فعمل المضارب هو من نوع خاص ليس كعمل العمال أو الأجراء. هو في الحقيقة ما يمثل عمل المدير المنظم مالك الفكرة العملية لتحقيق أرباح وهو ما يُعرّف اليوم بالأنتروبرونور Entrepreneur عند النظر الصحيح للموضوع، وقد تسميه بعض الكتابات رائد الأعمال. ولكنه ليس بالضرورة الأنتروبرونور الابتكاري التنموي فقط. وإنما هو الأنتروبرونور الاسترباحي الذي يعتقد رب المال أنه يمتلك أفكاراً ومهارات تجعله قادراً على تحقيق الأرباح المرغوبة فوق رأس المال.

ومع كل ذلك فإنه مع تطور العلوم وتوسعها فقد قامت شركات كبيرة في أيامنا بعضها صار تجارب مبهرة يُضرب فيها المثل ويشار إليها بالبنان؛ قامت بأفكار فقط، أفكارٍ استرباحية لإنتاج قيمة مضافة دون أن يكون لها رأس مال يذكر. وأصحاب هذه الأفكار يستحقون الربح بملكهم لهذه الأفكار، فاستحقاق الربح هو بملكية هذه الأفكار، وهي أفكار لإنتاج أرباح أو قيمة مضافة، أو أفكار لتوليد ربح بهذا المعنى الذي نناقشه في هذه الورقة.

والمهم هنا أن توليد القيمة المضافة هو وظيفة المضارب وشغله ودوره في هذا النوع من تنظيم الأعمال. والمضاربة قد تكون في عمل يبدأ من أوله، فآتي مثلاً لخبير في تجارة ما وأقول له إبدأ هذه التجارة بهذا المال، فأعني بذلك أن يشمل عمله أن يستأجر المكان مثلاً ويتحصل على الأصول والموجودات الثابتة ويشترى المواد اللازمة لذلك النوع من الأعمال الاسترباحية، كل ذلك بمال المضاربة، وأن يقوم بكل الأعمال المطلوبة للاسترباح فهو يبدأ التجارة من أولها ويقوم بجميع أعبائها بكاملها. وأنا اخترته وقبلته شريكاً مضارباً لي، مديراً لهذا المشروع، متخذاً لقراراته

الاستراتيجية لأنني أعتقد أن لديه الأفكار والخبرات والمهارات بحيث يستطيع أن يولّد قيمة مضافة زيادة على التكاليف، ففي هذا المثال تكون المضاربة لإنشاء مشروع أو عمل استراتيجي. ولكنها أيضاً يمكن أن تكون في زيادة أو توسيع مشروع قائم، فأعطي المضارب مالي (للمشروع القائم) لأنني أعتقد فيه أنه قادر على أن يولد قيمة مضافة من خلال ما يمتلكه من خبرات ومهارات وما يمتلكه من رؤية لهذه العملية الاستراتيجية التوسيعية لهذا المشروع، ولقناعتي أنه بتوسيع هذا النوع من النشاط الاقتصادي يستطيع هذا الإنسان أن يولد فيه قيمة مضافة.

أريد أن أستنتج من هذا أن المضارب هو بكل تأكيد أنتربرونور Entrepreneur.¹¹ المضارب ليس عاملاً. ومن الخطأ أن نزن، في المجتمع المعاصر وفي الاقتصاد المعاصر وفي المستوى العلمي الذي توصلنا إليه اليوم، أن المضارب مجرد عامل كما كان الظن في الماضي أنه عامل من العمال. المضارب هو أكثر من ذلك، فهو مُتخذُ قرارات يُقصد منها توليد الربح، أي يُقصد منه توليد قيمة مُضافة.

هذا الاستنتاج مهم جداً لأننا نريد أن نقول إن التمويل الإسلامي يقوم في الحقيقة على الملك وعلى استمرار هذا الملك. فالمضارب بماذا يستحق جزءاً من الربح أو القيمة المضافة؟ كان يمكن أن يكون أجيئاً فنعطيه أجراً! ولكنها أعطيناها ربها أي جزءاً من القيمة المضافة بعد دفع أجور عناصر الإنتاج الأخرى، وليس أجراً، لأنه يمتلك ملكية قدمها في هذا النوع من المشاركة، هذا النوع من التعاون في تنظيم الأعمال الاستراتيجية. والني عليه الصلاة والسلام كما تعلمون يقول من استأجر أجيئاً فليعلمه أجره.¹² فأجر العامل الأجير ينبغي أن يكون محدداً معلوماً مسبقاً، لذلك قال الفقهاء إن المضاربة استثناءً من الإجارة. والمضاربة ليست استثناءً، بل هي أصل لأنها لا تقوم على بيع العمل مثل الإجارة. إنما تقوم على وجود خبرات وأفكار ومؤهلات وقدرات ومعرفة فنية يمتلكها المضارب.¹³ المضاربة هي مشروع آخر غير مشروع الاستئجار الذي هو طريقة أخرى في تنظيم الأعمال. في مشروع الاستئجار يكون فيه رب مال هو المدير متخذ القرارات، برؤيته وبنظريته لكيفية العمل وبما يملك من قدرات تعمل على توليد الأرباح،

¹¹ لا نقصد هنا بالأنتربرونور Entrepreneur المعنى الذي يشير إليه الاقتصاديون بمعنى التجديد والابتكار على المستوى الاقتصادي التنموي. وإنما نقصد به فقط معنى القدرة على توليد أرباح أو زيادات فوق رأس المال، وذلك لأن الموضوع هنا هو المضاربة والمضارب وهما يجريان في أعمال جديدة ابتكارية كما يجريان أيضاً في نشاطات استراتيجية عادية، فيها خبرة ودراية وليس بالضرورة تجديداً وابتكاراً..

¹² ضعف سند هذا الحديث بروايات بعينها لم يمنع تواتر العمل به واعتماده عند الفقهاء لأن معناه مرتبط بأصل متفق عليه وهو ضرورة المعلومة الكاملة في عقود المعاوضات.

¹³ قد يرى البعض أن هنالك حالات لا يمتلك فيها المضارب هذه الملكية الأدبية، فيكون غيّراً حديثاً على عالم الأعمال التجارية والصناعية، ولكن رب المال قد اختاره وقبل مشاركته بالربح. ويحصل مثل هذا كثيراً من والد لولده، أو صديق لصديقه، فنحجب على ذلك بأن هذه الحالات تثبت فكرتنا وتدعمها بدلا من أن تعارضها، لأن مقصود رب المال في مثل هذه الأحوال هو تدريب ربيبه وتكريسه لتنمو عنده مؤهلات المضارب، فهو مضارب قيد الصنع. . .

هو الذي يولد القيمة المضافة، فيشتري عناصر الإنتاج الأخرى، العمل من العامل الأجير، والأرض من صاحب الأرض، والآلات من مالكيها أو منتجيها، بعقود معاوضات ببدلات أو تعويضات أو أجور محددة مسبقاً، وتمتلك أنت فكرة المشروع الاستراتيجي فيجمع بين ملك رأس المال وملك الفكرة والقدرات الاستراتيجية.

أما لما أعطي مالي لمضارب فهو الذي سيقوم بعملية توليد القيمة المضافة. إذن المضارب هو أنتربرونور Entrepreneur وليس عاملاً، والأنتربرونور يشارك في العملية الاستراتيجية بما يملك من قدرة ومهارة وفكرة لتوليد الأرباح، فكرة حول كيفية توليد قيمة مضافة من مشروع جديد أو فكرة حول كيفية زيادة القيمة المضافة لمشروع قائم باستعمال مال مضاربة جديد هو الذي أضافه رب المال. فالمضارب إذن هو مالك لمجموع أفكار منتجة وقدرات عملية على توليد أرباح.

وتسمى الفكرة المنتجة ملكية أدبية أو ملكية معنوية. فالمضارب هو مالك لهذه الملكية الأدبية أو لشيء معنوي هو مجموع خبرات ومهارات وقدرات في مجال استراتيجي معين، تتبلور مع بعضها في فكرة تولد أو تنتج قيمة مضافة، أو ثروة إضافية تنفع الناس.

3. محطات مهمة لفهم استحقاق الربح

نريد هنا أن نقف عند بعض المحطات قبل أن نصل إلى النتائج. المحطة الأولى؛ معنى الحديث "الخارج بالضمان".¹⁴ ومثله قاعدة الغنم بالغرم، يشير إلى أن الضمان هنا ليس سبب نشوء الربح ولا سبب استحقاق الربح وإنما الضمان معيار للتحقق من اكتمال الملك فانتفاء الضمان يعني أن الملك لم يكتمل والملك غير التام لا يستحق عائداً أو ربحاً. يوضح هذا المعنى مناسبة الحديث فإنتاج العبد يستحق لمالك العبد الذي ملكه ملكاً كاملاً وقت الإنتاج بحيث لو مات العبد خسر قيمته مالكة. وكذا يملك لبن الشاة مالكيها حين ألبنت لأنها لو ماتت في ذلك الوقت كان هو الخاسر وليس البائع الذي ألزمه الرسول صلى الله تعالى عليه وسلم بأخذ شاته ورد الثمن. فالباء هنا باء معية وليست باءً سببية. والحديث يدل على أن سبب نشوء القيمة المضافة هو الملك وأن المالك هو الذي يستحق الزيادة وأن التحقق من الملك يكون بالتأكد من توفر الضمان لأن الضمان والاستحقاق وجهان أو خاصيتان من خصائص الملك عندما يكون الملك مكتملاً.

المحطة الثانية؛ في شركة المساهمة، توزع الأرباح على المساهمين وقد لا توزع أرباح على المنظم (الذي هو المدير متخذ القرارات أو قل المضارب). قد يكون المنظم مديراً مستأجراً بأجر ثابت محدد مسبقاً، وقد يكون المضارب

¹⁴ أخرجه الترمذي في السنن، طبعة دار الغرب الإسلامي - بيروت 1996، ص 561، وقال حديث حسن صحيح.

أيضاً هو شريك متضامن كما في شركة التوصية بالأسهم فيأخذ ربحاً شأنه في ذلك شأن المساهمين. ولكن ما يوزع على المساهمين في كل الأحوال هو الأرباح، سواء في شركة المساهمة العادية أو شركة التوصية المساهمة بالأسهم التي يوجد فيها شريك متضامن وشركاء بالأسهم. وكذلك الأمر في شركات الأشخاص فإن الربح هو الذي يوزع على مالكي الشركة بحكم كونهم المالكين للشركة.

في النظرية الاقتصادية المألوفة في الغرب التي تدرس في كل الجامعات يقولون إن عناصر الإنتاج أربعة وعوائدها أربعة،¹⁵ وإن عائد رب المال منها هو الفائدة وليس الربح، وإن الربح هو عائد الأنتروبرونور/ المضارب، وليس عائده هو الأجر الثابت المحدد مسبقاً. بينما نجد شركات المساهمة في أمريكا مثلاً وفي الغرب كله، وكذا شركات الأشخاص، توزع أرباحاً على أصحاب الأسهم وليس فائدة! وقد تُعطي المدير العام الذي هو في العادة الأنتروبرونور المؤسس للشركة، أي صاحب الفكرة الاستباحية، أو صاحب فكرة توليد ثروة جديدة أو قيمة مضافة، تعطيه حوافز ومشجعات incentives وليس ربحاً؛ أي هو يحصل عادة على مرتب ثابت وقد يكون له فوق المرتب حوافز تضاف لمرتبه.¹⁶ ويمكن أن تكون هذه المشجعات جزءاً من الأرباح، ولكن كل شركات المساهمة في العالم اليوم توزع الأرباح على المساهمين. فنلاحظ في هذه المحطة الثانية، أننا وزعنا أرباحاً على المساهمين ولم نوزع عليهم فائدة كما نزعمون. فكيف إذن وزعتم على أرباب المال فقط أرباحاً ولم توزعوا فائدة؟ هل في هذا نقض لكتب الاقتصاد التي تعلمونها في الجامعات؟ نحن نقول - في الاقتصاد الإسلامي - إن الربح يستحق بالملك فمن يملك المشروع هو الذي يستحق الربح كله وقد يتنازل عن جزء منه لبعض العمال (الأجراء)، بمن فيهم المدير متخذ القرارات، تحفيزاً لهم وتقديراً لأعمالهم وولائهم.

المحطة الثالثة؛ نحن نعلم في المشروعات كلها في الحياة الواقعية وكذلك في الفقه الإسلامي أن الربح يوزع على رأس المال، على من يقدم الأموال. وأن المدير يمكن أن يكون مديراً مستأجراً بأجر ثابت أو أنه مدير بربح بمعنى أنه بحصة من الربح كما هو في المضاربة وعندئذ يقوم المشروع على تعاون بين صاحب المال وصاحب الفكرة الاستباحية بما يملك كل واحد منهما من ملكية. ونعود إلى المضاربة من خلال هذه المحطة الثالثة، فإن المضارب يمكن أن يدخل في المشروع الاستباحي كأجير/ عامل بأجر محدد مسبقاً فيما إذا استضعف فكرته وظن أن السوق لا تناسبه أن

¹⁵ قد نجد في الكتب التي تدرس في الجامعات ما يعرف بكاب دوغلاس كورف الذي يوزع عائد المشروع بين المال والعمل ويظن من ذلك أن عناصر الإنتاج هي فقط اثنان المال والعمل. هذا تبسيط مدرسي لطلبة الاقتصاد وليس تقريراً لعناصر الإنتاج. وعلى كل حال فهذا موضوع فيه تفصيل خارج عن موضوع هذا البحث.

¹⁶ وكثيراً ما تعطى الحوافز والمشجعات لرؤساء الأقسام وللعاملين الآخرين من ذوي الأجر المحددة مسبقاً. وليس فقط للمدير وحده

يكون مسترجحاً بها - حتى لو كان عمله الإداري هذا يتضمن اتخاذ قرارات استرشادية - وبالتالي يدخل المدير في المشروع بأجر محدد مسبقاً، فلا يكون هو صاحب اليد العليا في القرارات الاسترشادية.

أما في الشكل التنظيمي الآخر، المضاربة، فيساهم المدير بملكته الأدبية أي بما يملك من فكرة لتوليد قيمة مضافة. فبهذه الملكية التي يساهم بها في المشروع يستحق جزءاً من الربح. فعندما توزع الأرباح يمكن أن يكون للمضارب حصة من الربح ولأرباب الأموال حصة أخرى، ولكن هنا نربط الربح بالملك سواء بالنسبة للمضارب بما يملك من ملكية معنوية يقدمها في هذا المشروع، وهي مال أدبي معنوي يقدمه في المشروع الاسترشادي، كما يقدم أصحاب الأموال المادية أموالهم المادية. ومالكو المشروع الاسترشادي هم الذين يستحقون ربحه ويتحملون احتمال خسارته، بمعنى مخاطره، لأنهم يملكون المال النقدي أو المادي وكذا المال الأدبي المعنوي الذي ساهموا به في المشروع.

نستنتج هنا أن كلاً من رب المال ورب الإدارة (الإدارة المفكرة القادرة التي تملك فكرة استرشادية عملية) يمكن أن يدخل كلاهما في ميدان الإنتاج، أي في المؤسسة الإنتاجية أو المشروع الاسترشادي، إما بأجر محدد مسبقاً أو بحصة من الربح. ففي هذه المخططة أو النقطة نقول إن رب المال أو رأس المال، بمعنى أنه أحد عناصر الإنتاج الأربعة، يمكن أن يدخل الإنتاج مستأجراً بأجر محدد مسبقاً، فمثلاً في تجارة تأجير السيارات لآجال قصيرة يمكن أن تكون السيارات كلها مستأجرة لخمس سنوات مثلاً، ثم نؤجرها باليوم والأسبوع والشهر، فرأس المال مستأجر بأجر محدد مسبقاً ليس هو الفائدة، ولكنه أجر الآلة *rent per machine*، كما يقول بعض الاقتصاديين الذين أريد أن أصفهم بالتقدميين أو المتفتحين قليلاً مثل الاقتصادي جيروم شتاين Jerome Stein الذي أخذت عنه فكرة أن عائد رأس المال هو في الحقيقة أجرة الآلة وليس الفائدة، وأن الزعم بأن عائد رأس المال هو الفائدة زعم خاطئ، فالفائدة ما هي إلا زيادة في دين.¹⁷ هنا فعلاً في مثالنا عن مشروع سيارات التأجير نجد أن كل رأس المال مستأجر بعائد محدد مسبقاً. وعند ذلك واحد من عناصر الإنتاج أو بشكل أدق من عنصري الإنتاج الرئيسيين المال والإدارة الفنية المنتجة لقيمة مضافة، واحد منهما يملك المشروع فهو يملك فكرته الاسترشادية العملية، وقد لا يملك رأس ماله كما هو مثال شركة تأجير سيارات، فهذا المشروع الاسترشادي من هو الذي يملك فكرته؟ إن مالك الفكرة الاسترشادية هو مالك المشروع وليس هو مالك رأس المال، فإن رأس المال قد استؤجر ودفعنا له أجراً محدداً مسبقاً. فرأس المال

¹⁷ Jerome L. Stein: "Monetary Growth Theory in Perspective" American Economic Review 1970, pp 85-106.

ساهم في عملية الإنتاج مقابل أجرٍ محددٍ مسبقاً كما يساهم عنصر الأرض بأجرة محددة مسبقاً، وكما يساهم عنصر العمل غير الإداري غير القادر على اتخاذ قرارات استرباحية، كذلك بأجرة محددة مسبقاً.¹⁸

فإذن، يكون مالك المشروع هو الذي يستحق الربح. في مثال تأجير السيارات حيث السيارات كلها مستأجرة لأجل طوييلة، ورأس المال يستحق عائداً محدداً مسبقاً ومالك فكرة المشروع هو الذي يستحق الربح كله. إذن، الأنتروبرونور هنا في هذه المسألة هو الذي كَوّن هذه الفكرة وقام باستئجار السيارات وملاؤها بالبنازين مثلاً وقام أيضاً باستئجار الأرض واستئجار الكمبيوتر من أجل أن يقوم بعمله، واستأجر أيضاً عمالاً / أجراً بأجور محددة مسبقاً. فإذاً، مالك هذه الفكرة الاسترباحية هو الذي يستحق الربح. فلو تساءلنا هنا: من هو مالك المشروع؟ وبماذا يستحق الربح؟ لكان الجواب: إنه صاحب الفكرة الاسترباحية أو مالكيها وهو يستريح بملكيتها هذه الفكرة أو بالملكية الأدبية أو المعنوية التي يملكها.

المحطة الرابعة؛ مجمع الفقه الإسلامي الدولي ناقش مسألة الملكية الأدبية وأقرها واعترف بها. ومن أمثلة الملكية الأدبية التي اعترف بها مجمع الفقه ملكية الموقع التجاري والعلامة التجارية أو براءة الاختراع أو غير ذلك. وتناقش هذه الورقة أنّ من أنواع هذه الملكية ملكية الفكرة، المدعومة بالمهارات العملية، المنتجة لقيمة مضافة. هذه الملكية يملكها المدير المنظم (الأنتروبرونور). فالأنتروبرونور إذن هو المضارب بهذا المعنى. كما في مثال صاحب شركة تأجير السيارات، مالك مشروع تأجير السيارات يستحق الربح ولا يأخذ أجراً. ويمكن أن يكون العكس أيضاً فمالك رأس المال المادي، النقود مثلاً، يقدم رأس ماله فيستأجر أو يمتلك سيارات ويشترى ويمتلك عناصر الإنتاج الأخرى، وقد يكون هو المدير أو أنه يستأجر مديراً ليدبر أعمال المشروع عنده بأجر محدد مسبقاً، فيكون رب المال هو في الحقيقة مالك الفكرة، فكرة المشروع الاسترباحي، وبذلك يستحق هو الربح بماله المادي وبماله المعنوي أيضاً، وتكون عليه أيضاً الخسارة لو حصلت خسارة.

فوجود الملكية الأدبية للمضارب أمر مهم في فهم المضاربة كشكل من أشكال تنظيم الأعمال الاسترباحية. وهذا ينبغي أن يكون تمييزاً للمضارب عن الأجير\العامل العادي الذي يستحق الأجر، هذه واحدة. والثانية أن موضوعنا

¹⁸ لا نغني هنا في هذا السياق إلا عدم القدرة على إنتاج قيمة تزيد على تكاليف الإنتاج المحددة مسبقاً أي عدم القدرة على توليد ربح. وهنا نتحدث عن القيمة المضافة بالمعنى المالي المحاسبي وليس بالمعنى الاقتصادي العام. أما بالمعنى الاقتصادي فكل عناصر الإنتاج تتعاون على إنتاج القيمة المضافة. فالأجر (سواء أجور العمال أو أجر المدير عندما يكون مستأجراً)، وأجرة الآلات عند كون رأس المال مستأجراً، وأجرة الأرض، والربح الذي يحققه المالك، كل هذه الدخول الأربعة معا تشكل القيمة المضافة في الاقتصاد الكلي. ولا تدخل الفائدة هنا لأنها تحويل للثروة من شخص إلى آخر، وليست قيمة مضافة جديدة.

هنا هو استحقاق الربح. فبماذا يُستحقُّ الربح؟ لما ينجح المشروع نلاحظ في العادة حصول زيادة رأس مالية كبيرة فوق ما وضعه رب المال المادي من أموال عند تأسيس المضاربة. والزيادة الرأسمالية هي في الحقيقة زيادة في تقييم الشركة عند نجاحها.¹⁹ فيكون تقييم الشركة على مجموع رأس المال المادي ورأس المال الأدبي معاً، أي على ما قُدِّم فيها من أفكار وقدرات ومهارات استرباحية هي ملكية أدبية معنوية وعلى ما قدم فيها من رأس مال مادي فيزيائي. ولنفرض الحالة المعاكسة وهي حالة مضارب كانت لديه فكرة وجاءه رب مال فقامت الشركة مضاربة بينهما، ولكن الشركة خسرت ولم تنتج أرباحاً، لا رأسمالية ولا إيرادية، بل حققت خسارة ذاب فيها رأس المال المادي بكامله. الخسارة المادية يتحملها رب المال المادي إذ ماله قد تلف، أما المضارب فقد تأكد له فشل أفكاره، فيبحث عن أفكار أخرى إذا أراد أن يستمر في الوجود الاقتصادي كمضارب أو أنه ينسحب من الوجود الاقتصادي كمضارب فيؤجر نفسه عند مشروع آخر، فيصير عاملاً لأنه ليس عنده هذه الأفكار التي تنتج ثروات جديدة. أما لو نجحت الفكرة، وازدهرت الشركة فقيمت بأكثر مما وضع فيها من رأس مال مادي، فجزء من هذا التقييم هو بكل تأكيد من أجل ثمن الملكية الأدبية ودورها في هذا المشروع، فالفكرة لها ثمن هنا. ومن المعتاد في أسواق الأنشطة الاستثمارية أن يكون هناك اتفاق مُسبق بينهما يُحدّد هذا الثمن في كثير من الأحيان، فهناك أمثلة عديدة أن تحسب فيها حصة الفكرة من هذه الشركة 60% وحصة رأس المال النقدي 40% فإذا نجحت الشركة وقيمت، فبيعت بعد بضع سنوات بأكثر من الرأس المال النقدي الذي وضع فيها يكون التوزيع بينهما كما اتفق عليه من قبل. فالفكرة قد يكون لها قيمة كبيرة أحياناً وهذا هو المؤلف أيضاً، شريطة أن لا نأخذ من مال أحد لنوزّع على الآخر فهذا أمر بكل تأكيد غير مقبول عقلاً وممارسةً في أسواق المال والاستثمار. ففي حالة الربح الضئيل أو بحالة النقصان أو الخسارة فلا يمتلك المضارب شيئاً بكل تأكيد، لأن فكرته ثبت فشلها ولم يحصل لها أي نجاح. ولم تحقق قيمة مضافة كما كان مقصوداً منها. بل على العكس، هنا لدينا قيمة سلبية فبكل تأكيد لا يكون للمضارب شيء، وتكون خسارته من نوع ملكيته الأدبية أي فشل الفكرة واندثارها.

المحطة الخامسة؛ هي محطة نوع من الشركات التي تحدث عنها الفقهاء واعتبروها نموذجاً لاستحقاق الربح بالضمان، شركة بين نجار ومدير، المدير لا يتقن النجارة، والنجار يعمل في الخلف في مكان الورشة، والمدير يجلس

¹⁹ ينبغي أن نميز هنا بين الزيادة أو الأرباح الرأسمالية عند نجاح الشركة وبين أرباحها الإيرادية. فمثلاً قد يكون المال النقدي الذي وضعه رب المال في الشركة ضئيلاً مقارنةً بثمين الشركة عند بيعها لمستثمر جديد أو عند ثمين الشركة لتسجيلها في سوق تداول الأسهم. كما نلاحظ في جميع المشروعات التي نجحت بالفعل. فهذه الزيادة في ثمين المشروع إنما هي اعتراف واضح واثمينٌ بيّنٌ من قبل السوق والمستثمرين المتعاملين فيه للملكية الأدبية التي تضمنها المشروع منذ بدايته. هذا مع ملاحظة أن الأرباح الإيرادية للمشروع قد تكون متواضعة أو اعتيادية إذا ما قيست بمجموع رأس المال المادي والأدبي للمشروع. أما إذا قيست لرأس المال المادي وحده فتكون كبيرة جداً، ليس من المعقول ولا المعروف أن تنسب له وحده.

على كرسي في الإمام بهندام أنيق وربطة عنق وملابس نظيفة ويتقبل الأعمال من الزبائن ويعدهم بإنتاجها وإنجازها حسب ما هو مطلوب. التقبل هنا ظنه الفقهاء أنه سبب استحقاق الربح وأسموه "الضمان". فقالوا إن الربح يستحق بالضمان. والحقيقة أنه في شركة الأعمال أو الصنائع هذه، الشركة وليس شخص المدير، هي التي تضمن العمل المطلوب. ولكن الأهم من ذلك أن المدير قد وضع ملكيته الأدبية وهي قدراته على التعامل مع الزبائن وهو بهذه الملكية يستحق الربح. نحن نقول بوضوح ليس بضمانه لهذا العمل تجاه الزبون لأن الشركة التي يمثلها هي التي ضمنت، ولكن بفكرته ومهارته أنه مدير لهذا العمل فإدارته هذه وهي إدارة فكرة استرباحية من خلالها اتفق مع ذلك الشريك الذي يعمل بيده ولا يُتقن الإدارة ولا يُتقن التعامل مع الزبائن. ففكرة توليد القيمة المضافة من خلال التعامل مع الزبائن والمهارة في تنفيذها في هذا المشروع (شركة الصنائع) هي ملكية أدبية حقيقية استحق بها الشريك المدير الربح. هذه الفكرة هي التي تتيح لهذا الشريك المتقبل الذي يجلس في الأمام أن يستحق حصة من الربح حسبما اتفقا عليه. أما الشريك النجار في هذا المثال فهو أيضا يستحق حصة من الربح لأنه ساهم في عملية الإنتاج شريكا في ملكية فكرة المشروع الإنتاجي وكان من الممكن أن يقدم عمله الفني بأجر معلوم مسبقاً، ولكنه اختار المشاركة في تملك وصياغة الفكرة الاسترباحية مع شريكه المدير، فكل واحد منهما يملك ملكية أدبية تملكها معاً مع المشروع واستحقا بهذا الملك أرباحه وتحملاً خسارته أي ضمان ما امتلكا معاً. فاجتمع هنا عنصران من عناصر الإنتاج مع بعضهما، الفكرة الاسترباحية (الأنتروبرونور) والعمل، في شخصيهما ودخلا عملية الإنتاج. ويمكن أن يكون حجم المشروع صغيراً لا يلزمه من العناصر الأخرى سوى دكان صغير، وقد يكون كبيراً فيستأجر عنصر رأس المال (آلات وتجهيزات) ويستأجر عمالاً بأجر مسبق ويوسعا ما يستفيدان منه من عنصر الأرض بأجرة محددة مسبقاً أيضاً.

فالربح إذن يستحق بالملك الأدبي أو بالملك المادي، ولا يستحق أبداً بالضمان. وحديثي الخراج بالضمان ومنع ربح ما لم يضمن إنما الضمان فيهما هو اختبار وتعير عن اكتمال الملك وليس ضماناً مجرداً.²⁰ فانتقال الملك بالبيع يبقى ناقصاً إلى أن يكمله القبض الذي يتم الملك بالضمان، فما لم يكتمل الملك بالضمان لا يصح التبرع به. إن أحاديث الضمان هذه إنما تؤكد أن استحقاق الربح لا يكون إلا بالملك المكتمل، ولا يكون بمجرد الضمان. ولعلنا نلاحظ أن موسوعة الفقه الإسلامي الصادرة في الكويت لم تذكر كلمة الضمان في عنوان القاعدة إشارة إلى مثل ما ذكرنا أن الضمان نفسه لا يمكن أن يكون سبباً لنشوء ولا استحقاق الربح.

²⁰ هناك دراسات عديدة أكدت ذلك. خذ مثلاً: بحث أحمد زكي "القاعدة الفقهية الخراج بالضمان، دراسة تأصيلية تطبيقية" في المجلة المغربية قيس للدراسات الانسانية والاجتماعية، المجلد 03، العدد 02، 313-333.

ومن أدلة ذلك أيضاً أن فقهاء الإسلام على مدار التاريخ قد اعتبر الكفالة عقداً تبرعياً لأنها ضمان مجرد من أي بدون ملك. فالضمان دون ملك ليس سبباً لاستحقاق أي ربح لأنه ضمان مجرد. وإنما الكفالة ضماناً لذمة شخص آخر كما هو معروف، فلا يستحق الكافل (الكفيل) أية زيادةٍ حسبما يقوله فقهاؤنا. فلأن الكفالة لا تقوم على ملك لا ينبغي أن تستحق أي زيادة (إضافة)، لا لأن الكفالة عقد تبرعي، بل لأنها لا تستند إلى ملك يمكن أن يولد قيمة مضافة. لذلك نقول إن الكفالة لا تكون إلا تبرعية لأنها لا تمثل ملكاً فلا تستحق ربحاً بسبب عدم توفر التملك خلفها. يعني ذلك أن سبب عدم استحقاقها للربح هو عدم وجود الملك على الرغم من تحمل الكفيل للمخاطر التي قد تكون جمة، وعلى الرغم من وجود الضمان بكل قوته. الكفالة لا تكون إلا تبرعية لأن الكفالة ليست بنفسها تستند إلى ملك فلا يمكن أن نعطيها أي ربح لعدم توفر الملك فيها. وبالتالي ليس فيها ضمان (تحمل مخاطر) ملك مملوك مقتنى، إنما فيها ضمان من نوع آخر هو ضمان ذمة. فلذلك لا تكون الكفالة إلا تبرعية لأنها لا تقوم على ملك وبالتالي ليس لها أي حق في أي ربح. والمضاربة نفسها مثال لذلك كون المضارب يربح ولا يضمن وهذا يؤكد فكرة أن الربح ليس مرتبطاً بالضمان في الاستحقاق.

المحطة السادسة؛ لاحظنا في المحطة الخامسة أن العمل المباشر، الذي كان يمكن أن يكون مستأجراً بأجر معلوم، قد دخل الدورة الإنتاجية لا على أساس الأجر المعلوم، بل على أساس المشاركة في الربح وذلك من خلال تملك العامل لفكرة وقدرات استرباحية ودخوله في المشروع بهذه الملكية الأدبية. فهل يمكن لعنصر الأرض أن يدخل عملية الإنتاج أيضاً على أساس المشاركة في الربح؟ الجواب على ذلك هو بالطبع بالإيجاب. ومن أمثلة ذلك المزارعة والمساقاة والمغارسة. ففي هذه الأشكال الثلاثة لتنظيم الأعمال الاسترباحية يشترك عنصر الأرض مع عنصر العمل في ملكية الفكرة الاسترباحية، أي ملكية المشروع الإنتاجي، ولا يهم من منهما سيقدم عنصر رأس المال المادي (الآلات والبذور والسماد، إلخ). ويمكن أيضاً أن يُستأجر جزء آخر من عنصر العمل أو يُستأجر عنصر رأس المال المادي.

فإذن لو أخذنا هذه المحطات كلها سنصل في نهايتها إلى بضعة نتائج حتمية مهمة:

أولاًها: أن المضاربة في حقيقتها هي علاقة بين مدير منظم (أنترپرونور) ورب مال وليست علاقة بين عامل ورب مال،²¹ والربح فيها يستحق لرب المال بملكية المال وللمضارب بملكية الفكرة أي بالملكية الأدبية للفكرة المنتجة لقيمة مضافة.²²

²¹ فالعامل في الاقتصاد وفي مجتمعاتنا وأعرافنا التعاملية والتجارية المعاصرة هو الأجير الذي يبيع عمله بأجر محدد معلوم عند العقد.

²² الملكية الأدبية يمكن أن تثنى في أحيان كثيرة. فقد توضع لها قيمة باتفاق الطرفين عند مساهمة رب المال بماله، وقد تبين قيمتها عند بيع الشركة لطرف آخر، كما أنها قد تثنى وتباع مستقلة أحياناً.

ثانيتهما: أن أي واحد من عناصر الإنتاج كلها يمكن أن يدخل الدورة أو العملية الإنتاجية مالكا للملكية الأدبية المعنوية، أي للفكرة الاسترباحية، فيكون هو الذي يملك المشروع ويستحق ربحه وتعود عليه خسارته أي ضمانه. وثالثتها: أنه يمكن لعنصرين فقط من عناصر الإنتاج أن يشتركا معاً في ملكية الفكرة الاسترباحية وعندئذ يتفقا على "تخصص" الأرباح أما الخسارة فتكون على كل واحد منهما حسب طبيعة ملكه،²³ فمالك الفكرة يخسر فكرته ومالك المال النقدي أو المادي خسر ماله ومالك الأرض خسر إنباتية أرضه والشريك النجار يخسر عمله.

4. استحقاق الربح

لنتنقل إلى نقطة أخرى تتعلق بالتمويل والإنتاج. عناصر الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي لا أرى أنها تختلف عن عناصر الإنتاج في الدراسات الاقتصادية التي قامت في الغرب ففكرة عناصر الإنتاج الأربعة مقبولة عندنا في الاقتصاد الإسلامي، إنها هي هذه العناصر الأربعة كما هي معروفة في الأدبيات الاقتصادية. فهناك رب الفكرة الاسترباحية، وهو من يملك فكرة إقامة مشروع لتوليد قيمة مضافة من خلال ترتيب معين لكميات من عناصر الإنتاج، وهو أيضاً الذي يتخذ وسائل تطبيقها، سواء للقيام بتجارة الأحذية، أو بتأجير السيارات، أو بإنشاء مطعم، أو لتوسيع مشروع لبيع الأسمدة، أو غير ذلك. فهذه فكرة استرباحية لتوليد قيمة مضافة فوق ما يتوقعه من تكاليف تُدفع للعناصر الأخرى. فيستحق صاحبها ربحاً بصفته صاحب الملكية الأدبية، وقد يقدم المال المادي من جيبه أيضاً فيكون هو مالك المشروع بكامله؛ فهو عندئذ يمثل عنصرين معاً من عناصر الإنتاج. فإذا تعاون مع صاحب مال مادي آخر مستقل عنه فسيكون هناك أيضاً رب المال. فإذا، رأس المال المادي، كعنصر من عناصر الإنتاج، يشارك بالربح ويتحمل الخسارة بصفته مالكا مشاركاً بالربح والخسارة، فهو يستحق الربح بصفته التملكية هذه ويتحمل أيضاً الخسارة. والمضارب يستحق جزءاً من الربح بصفته مالكا للفكرة الأدبية التي تحدثنا عنها مراراً ويتحمل خسارتها أيضاً. وهنا تتميز دراسات الاقتصاد الإسلامي عن الدراسات الغربية بأنها أكثر واقعية باستحقاق رب المال (المساهمون في شركة المساهمة مثلاً) لربح وليس لفائدة كما تزعم كتب الاقتصاد الجامعية. أما الآخرون من مالكي عناصر الإنتاج الأخرى كالعمل والأرض فيمكن أن يدخلوا عملية الإنتاج بأجر مُحددٍ مسبقاً، كما يمكن أن يكون أي واحد منهما هو مالك الفكرة الاسترباحية فيدخل بصفته مالكا لعنصرين من عناصر الإنتاج. وفي هذا النوع من

²³ يذكر السرخسي (السرخسي ج 23، ص 15-16، ضمن الموسوعة الشاملة) حديثاً ضعيفاً، ولكنه صحيح المعنى والعمل على ذلك عند الفقهاء وهو أن أربعة أشخاص اتفقوا على مزارعة قدم كل واحد منهم فيها عنصراً، الأرض وعمل الزراعة، والبقر العاملة، والبذور، فأبطلها رسول الله صلى الله عليه وسلم، وحكم بالنبات لصاحب البذر وحكم عليه لكل واحد منهم بثلث ما قدمه (فمن المثل).

تنظيم أعمال النشاط الاستراتيجي نلاحظ أن أي واحد من عناصر الإنتاج يمكن أن يؤدي دوره إما بائعاً لخدماته معاوضةً أو مالكاً للمشروع الاستراتيجي وحده أو شريكا في تملكه مع عنصر إنتاجي آخر.

ونلاحظ أيضا أنه - كما هو الواقع والحقيقة - لا مكان للفائدة عند الكلام عن عناصر الإنتاج وعوائدها لأن حقيقة الفائدة أنها زيادة في دَين، وليست عائداً لأي من عناصر الإنتاج في أي اقتصاد أو مجتمع اقتصادي. وما الفائدة أو الربا إلا تحويل للثروة من شخص إلى آخر بسبب الدين الذي هو بينهما، فلا الدين ولا النقود من عناصر الإنتاج! كيف نُوجّه الخسارة؟ الخسارة تكون على من يملك. الذي يملك المشروع هو الذي يستحق الربح وهو -بملكه- تكون عليه المخاطر (الضمان)، فإنّ من يتحمل المخاطر إنما تحملها لملكه. وليس استحقاق الربح مسبباً بالمخاطر، بل سببه هو الملك والاستحقاق -مثل الضمان أو تحمل المخاطر- هو صفة من صفات الملك أو خاصية من خصائصه.

نرجع إلى بعض المحطات، بل ربما محطة سابعة وهي أن ابن النجيم ميّز أو فرّق بين نوعين من الضمان -وإن لم يذكر الضمان المجرد وهو نوع ثالث- لذلك نتائج مهمة أيضاً لا بد من إنعام النظر فيها.²⁴ الضمان الأول سماه ابن النجيم الحنفي "ضمان الملك"، والنوع الآخر سماه "ضمان الرد". فالسارق مثلاً يضمن أن يعيد ما سرقه للمالك فهذا ضمان رد وليس ضمان ملك. وكثير من الفقهاء، ممن لم يفرقوا بين ضمان وضمان، جعلوا ضامن الرد مستحقاً لخارج المال الواجب الرد! ففي الأقوال الرائجة المعتمدة في المذاهب الثلاثة يرون أن السارق يستحق عوائد المسروق أو منافعه لأنه ضامن لما سرق. والمذهب الرابع، الحنبلي، يُستثنى من ذلك لأنه يقول بعدم استحقاقه بسبب الضمان، بل لأنه لا يرى أن يعطى السارق الربح حتى لا يكون ذلك مكافأة على جرمته، فيُحرم منه توبيخاً له، أما المذاهب الأخرى فتقول باستحقاق الربح للسارق لأنه يضمن. ابن النجيم إذن فرّق بين الضمانين، فقد ذكر أنه بسبب عدم التفريق بين الضمانين "أُحْتَجَّ لِأَيِّ حَنِيفَةٍ رَحِمَهُ اللَّهُ فِي قَوْلِهِ أَنَّ الْعَاصِبَ لَا يَضْمَنُ مَنَافِعَ الْعَصَبِ. وَأُجِيبَ بِأَنَّهُ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَضَى بِذَلِكَ فِي ضَمَانِ الْمَلِكِ وَجَعَلَ الْخُرَاجَ لِمَنْ هُوَ مَالِكُهُ إِذَا تَلَفَ تَلَفَ عَلَى مَلِكِهِ، وَهُوَ الْمُشْتَرِي" (ابن النجيم، ضمن الموسوعة الشاملة أونلاين، ص 127). وقد قال محمد الجمال ومنذر قحف في بحث سابق لهما: إنه ينبغي أن نفرّق بين نتائج هذين الضمانين. فضمان الرد ليس ضماناً يستحق الربح إنما يضمن السارق رد المسروق ويضمن أيضاً منافعه التي فوّتها على صاحب المال. أما في ضمان الملك فإنما يستحق

²⁴ لا تريد الدراسة الحالية الدخول في مسائل الضمان الفقهية ولا التفصيل فيها، فترك ذلك لأهل الاختصاص، لذلك تبحث من الضمان فقط ما له علاقة بأهداف الدراسة الحالية.

الربح بالملك لا بالضمان لأن الضمان صفة وخاصة من خصائص هذا الملك. فالخراج بالضمان معناه أن الربح يستحقه من اكتمل ملكه بحيث تحمّل مخاطره.²⁵

هذا سينقلنا إلى محطة ثامنة أيضاً، وهي نتيجة مهمة لهذا النوع من التحليل والتفكير. لدينا كثير من الأعمال المعاصرة اليوم توجد في كل البلدان. هذا النوع من الأعمال يقوم على صاحب فكرة، عنده فكرة استرباحية، وقد يكون بدأها فعلاً وبدأت ملامح النجاح فيها ولكنها ما زالت صغيرة ضعيفة لا تستطيع أن تنمو إلا بمال كثير يُصب فيها، فيتفق مع مستثمر، رب مال، فيقول أنا أريد منك عشرة ملايين دينار مثلاً لتنمية الفكرة التي أمتلكها وأقدمها، وهي فكرة قد تربحنا عشرات الملايين، وقد يتضاعف ذلك في السنوات التالية. أنا أريد أن أملك من هذه الشركة خمسين بالمئة وإن ما تضعه من مالك النقدي تضعه لتملك به فقط خمسين بالمائة من هذه الشركة ولا تملك الشركة ملكية كلية بنقودك بحجة أنني لم أضع أي مال نقدي فيها. ففكرتي تُمثل الـ 50% الأخرى، فإذا حصلت الأرباح نملك الشركة مناصفة معاً ونتقاسم أرباحها ونتحمل مخاطرها المستقبلية. ولكن إلى أن تحصل الأرباح، أو إن حصلت خسارة، فهذا المال النقدي هو مالك فالخسارة عليك، وليس في أي حق فيه، وليس لي إلا فكري وقد خسرتها. هذا النوع من الاتفاق بما عليه من خسارة وما فيه من ربح يقبله الطرفان ويتفقا عليه. ولكن عندما تنمو هذه الشركة فإن مال رب المال النقدي يُمثل نصف ملكية الشركة، بمعنى أن الـ IPOs (وضح هذا المصطلح في الحاشية) صدرت بأسهم جديدة تساوي 50% من الملكية، هذه الأسهم الجديدة تشكل 50% من الملكية ولا تشكل ملكية الشركة كلها رغم أنها لم يكن لها من مال نقدي إلا ما وضعه المستثمر.

هذا النوع من التوافق بين رب مال ومضارب هو أمر جائز في شريعتنا وفي نظامنا الإسلامي الاقتصادي والمالي. وهذا إذا نظرنا إلى المضارب على أنه مالك فكرة، فقد قيّمنا هذه الفكرة، وهي فكرة إنتاج قيمة مضافة من خلال نوع استرباحي من الأعمال. هذه الفكرة المنتجة لقيمة مضافة لها ثمن بكل تأكيد وقد تُمنّت هنا والسوق يثمنها أيضاً بما يعادل في هذا المثال 50% من الشركة. يمثل هذا قامت شركات كثيرة. وهناك كثير من الشركات التي توجد في عديد من البلدان لتساعد هذا النوع من رجال الأعمال المبتدئين الذين يمتلكون أفكاراً ومهارات قادرة على توليد أرباح، وهي ما يسمى بشركات راس المال المخاطر Venture Capital Companies أو Venture

²⁵ بحث لمنذر قحف مع محمد محمود الجمال بعنوان "ضمان المصرف الإسلامي للاضرار الناشئة عن سوء استثمار أموال العملاء" قُدّم لمجمع الفقه الإسلامي في دورته الثانية والعشرين، التي عقدت في الكويت 22-25 مارس 2015.

Capital Providers، هؤلاء كلهم يقدمون رأس المال المخاطر هذا Venture Capital على أساس الاعتراف بالملكية الأدبية للمشروع الأصل، أو لرجل الأعمال المبتدئ، فيصبح الجميع فيه شركاء.

فلو نظرنا إلى أن المضارب هو في الحقيقة مالك لفكرة منتجة، مالك للملك معنوي حقيقي ذي قدرة على الإنتاج وتوليد الأرباح، فعند ذلك يصح مثل هذا التملك، ويصح مثل هذا النوع من المشاركة. فهي نوع مضاربة سيكون فيها للمضارب حصة في رأس مال الشركة هي الملك الأدبي المعنوي الذي قدمه دون أن يتحمل رب المال النقدي عبء المضارب أو أن نعطي المضارب جزءاً من المال النقدي الذي دفعه رب المال. فنقول في هذه الصورة من التنظيم الاستراتيجي: هذه الحصة التي هي للمضارب تبدأ بعد أن يستكمل مجموع ما يمثل المشروع من قيم رأسمالية زيادة فرق ما قدمه رب المال النقدي من أموال. هذا ما يحصل في الشركات عادةً وتكون هذه الملكية، أي ملكية المضارب لجزء أو حصة من المشروع عند نجاحه، ملكية مادية معترفاً بها سببها في نظري هو هذه الملكية الأدبية. القوانين تعترف بها أما الفقه المعاصر فهو متردد في هذا النوع من الشروط في المضاربة وكثير من الفقهاء المعاصرين يقولون لا مال للمضارب، بل المال كله لرب المال! وعندما يتسع هذا المشروع وينمو المال فيه نلاحظ عندئذ وجود مال حقيقي إضافة إلى ما قدمه رب المال، هو في الحقيقة ثمن أو قيمة الفكرة المنتجة التي قدمها المضارب الذي هو الأنتروبرونور.

5. النتائج

الآن يصل البحث إلى النقطة الأخيرة التي يهدف إليها، وهي نتائج هذه المناقشة، ولنذكرها بنقاط مرقمة:

1. إن الربح هو المتبقي بعد دفع أثمان عناصر الإنتاج الأخرى التي اشترت من أجل عملية الإنتاج.
2. إن الربح يستحق بالملك فقط. وهذا الملك يمكن أن يكون ملكاً لمال فيزيائي مادي بشكل نقود أو غيرها من المملوكات أو أن يكون لمال معنوي أدبي أيضاً. وأن الملك هو أساس الاسترباح في التمويل الإسلامي، بل في الاقتصاد الإسلامي بعمومه، وبشكل أخص عند النظر في عناصر الإنتاج وعوائدها. وأن العمل يستحق أجراً ولا يستحق ربحاً. فالعامل لا يملك شيئاً في المشروع الذي يعمل فيه. وكذلك ليست المخاطرة أو ليس الضمان أساساً في الاسترباح وإنما الأساس هو الملك لمال فيزيائي أو لمال معنوي أدبي غير مادي، ونعترف بالمال المعنوي على أنه مال وأنه حق متقوم.

3. الضمان أو تحمل المخاطر أو المخاطرة، كل ذلك لا يستحق أي عائد، ربحاً أو غيره. أما ألا يستحق الربح فلأن الضمان والمخاطر ليست أموالاً تملك وتنتج قيمة مضافة. وأما ألا يستحق عائداً آخر فلأنه ليس عنصر إنتاج

ينتج دخلاً أو ثروة جديدة. فالضمان في الحقيقة ليس إلا صفةً من صفات الملك أو وجهاً من وجوه الملك وليس له شيء أو عائد أو إيراد أو حصة لا في الربح ولا في غيره! فهو خاصية من خصائص الملك، وليس سبباً على الإطلاق في الاسترباح ولا يمكن أن يكون سبباً في الاسترباح بسبب كونه طبيعته ومعناه.

4. نحتاج إلى إعادة صياغة القاعدة الفقهية المالية لتصبح: "يستحق الربح بالملك، ملك مالٍ مما يمكن أن يُنتج قيمةً مضافةً، مادياً كان أم معنوياً."

5. يمكن لكل واحد من عناصر الإنتاج أن يدخل عملية الإنتاج أو الدورة الإنتاجية على أساس الملك فتكون حصته في التوزيع هي الربح، أو يدخل على أساس بيع خدماته لملك المشروع بثمن محدد مسبقاً. ويكون هذا الثمن أجراً للآلة (رأس المال) أو أجرًا للعمل أو أجراً للأرض. وهذا ينطبق على التمويل الإسلامي وينطبق أيضاً على نظرية الإنتاج وعناصره وعوائدها في الاقتصاد بشكله الصحيح سواء أسمىناه إسلامياً أم تقليدياً.

6. التأكيد على أن الفائدة أو الربا ليست هي عائد رأس المال في العملية الإنتاجية، وإنما الفائدة\الربا هي زيادة في دين لا علاقة لها بعملية الإنتاج وأن تحريم الربا لا يعني إنكار أية إنتاجية لرأس المال. وإنما تحريم الربا هو التزام بالواقع الحقيقي الملموس الذي هو أن الدين لا يولد أية قيمة مضافة. فلا وجود في الحقيقة لأية زيادة. فالفائدة إذن زعم غير حقيقي باطل.

7. لا بد من تفصيل هنا حول خصائص المال الذين يمكن أن يدخل عملية الإنتاج سواء أكان مادياً أم كان معنوياً أديباً. فقد تكرر خلال البحث بالنسبة للمال الأدبي المعنوي إنه "فكرة استرباحية منتجة لقيمة مضافة" وشرط القابلية أو القدرة على إنتاج قيمة مضافة هو الشرط اللازم الذي لا بد من توفره في المال المعنوي، فالدين في الذمة مثلاً هو مال معنوي حقيقي، ولكنه بطبيعته غير قادر على توليد قيمة مضافة. فلا يلد الدين ديناً صغيراً، ولا يزيد بفعل الزمن، ولا بانتقاله من يد إلى يد أخرى، أو ذمة إلى ذمة أخرى. وأما نحتاج إلى فرضيات خارجة عنه ليست من طبيعته؛ فرضيات لكلا وجود زيادة وتحديد مقدارها أيضاً. أما النقود فهي مثل الدين غير قابلة بطبيعتها لتوليد زيادات، ولكنها من خلال عملية مبادلتها مع سلع وخدمات يمكن أن تتولد في هذه السلع والخدمات زيادة ثم تنعكس هذه الزيادة على النقود من خلال مبادلة ثانية، وهذا ما سماه الفقهاء قديماً بعملية

التقليب. فالنقود مع وكالة بتقليبها يمكن أن تساهم في عملية الإنتاج، ولكنها - كما نعلم - ليست عنصراً من عناصره لأنها يمكن مبادلتها بأي واحد من عناصر الإنتاج.²⁶

8. إن نظرية "المالك أساساً للتمويل" في نظام التمويل الإسلامي تنسجم أيضاً مع نظرية الربح وعناصر الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي. فنقول عناصر الإنتاج أربعة،²⁷ ولكنه لا بد من وجود مالك للمشروع يكون عادةً ملتصقاً بواحد من هذه العناصر، أو أنه واحدٌ منها أو عنصران يشتركان معا بالملك وفي تقاسم الربح. ومالك المشروع في العادة هو إما الأنتروبرونور أو صاحب رأس المال المادي أو يشتركان معاً، وقد يكون مالك المشروع أو الشريك في تملكه هو العامل أو صاحب الأرض أيضاً.²⁸

9. من يملك المشروع هو الذي يستحق الربح وهو الذي يتحمل مخاطر المشروع أيضاً. ومن يملك المشروع كفكرة، مشروعاً استراتيجياً، يكون هو المالك للمشروع ويستحق أرباحه كما يتحمل مخاطره. فالذي يملك المشروع الفكرة، فإن هذا المالك المعنوي الأدبي للمشروع الاستراتيجي هو المعتبر في استحقاق الربح وتحمل المخاطر. وقد لا يملك شيئاً من رأس ماله المادي. فرأس المال كله يمكن أن يكون مستأجراً كما في مثال تجارة تأجير السيارات ، أو أنه هو رب المال نفسه يشترك مع مضارب في تملك المشروع فيتقاسمان أرباحه حسبما اتفقا ويتحملان مخاطره،²⁹ أو أن رب المال نفسه يكون هو المضارب أيضاً، فهو متخذ القرار وهو الذي يتحمل المخاطر

²⁶ هنا نقطتان: الأولى لو قيل إن الدين يقلب أيضاً مثل النقود، فإذا قلب لم يعد ديناً، بل صار عينا. والثانية أنه للنقود إنتاجية لا تنكر على مستوى الاقتصاد العام رغم أنها ليست عنصراً من عناصر الإنتاج على المستوى الجزئي للمؤسسة الإنتاجية الواحدة.

²⁷ وحتى لو اعتبرنا عناصر الإنتاج اثنين أو جعلناها ثلاثة فإنه لا بد من مالك للمشروع الإنتاجي (الاستراتيجي)، أما العناصر الأخرى فتشترى خدماتها بأثمان محددة مسبقاً ويبقى الربح للمالك وحده.

²⁸ في مثال شركة الصنائع يشترك العامل مع صاحب الملكية الأدبية في ملكية المشروع فيتقاسما ربحه. ولكن يمكن أيضاً أن يستأجر النجار عاملاً بأجر محدد للتعامل مع الزبائن فيكون النجار وحده هو الصانع وهو أيضاً مالك المشروع بأن واحد. وفي المزارعة، يشترك مالك الأرض مع المزارع في ملكية المشروع وأرباحه. ولكن هنا أيضاً يمكن لمالك الأرض أن يقوم بدور المدير ذي الفكرة الاستراتيجية، فيشتري بعقود معاضات خدمات سائر عناصر الإنتاج بما فيهما العامل\الأجير المزارع. وكذلك يمكن أن يخرج صاحب الفكرة الاستراتيجية المؤسس من المشروع فينأى عنه وتبقى ملكية المشروع لمن قدم المال فهو الذي يستحق الربح، وتصير خدمات عناصر الإنتاج كلها مملوكة بعقود معاوضات كما في شركة مساهمة يملكها أصحاب الأسهم ويُستأجر مديريها (صاحب فكرة استمرار الترخيص) أو يستأجر رأس مالها الإنتاجي (مثال السيارات المستأجرة لخمس سنوات) وكذا أيضاً يُستأجر عنصرا العمل والأرض.

²⁹ قد يظن البعض أن هذا يتعارض مع المقولة الفقهية أن الخسارة على رب المال في المضاربة. ويجب على ذلك أن خسارة كل مال لا تكون إلا من طبيعته أي بجزء منه أو كله. فالفكرة خسرت إنتاجيتها وصاحب المال المادي خسر ماله. ولا نقول إن المضارب قد خسر عمله لأنه ليس عاملاً أجيراً حتى يخسر أجرته. بل نقول إن فكرته الاستراتيجية قد فشلت أو لم تثمر شيئاً فخرسها. ولا يمكن وضع قيمة العمل البديل في مقابلة الخسارة المادية التي تحملها رب المال، فقد خسر المضارب فكرته وتبين أنها غير منتجة لأية أرباح.

ويستحق الربح بملكه المادي وملكه الأدبي معاً. فالربح إذن يستحق بالملك الأدبي أو الملك المادي ولا يستحق أبداً بدون الملك. ومن مَلَكَ ضَمِنَ.

عند ذلك فالنظرية تنسجم وتتناسق في جوانبها الاقتصادية في نظرية عناصر الإنتاج وعوائده وفي جوانبها التمويلية في مشاركة الممول في عملية الإنتاج وأرباحها. ونقول عند ذلك إن التمويل الإسلامي يجعل التمويل جزءاً من عناصر الإنتاج ولا يجعله خارجاً عن عملية الإنتاج نفسها. ومن أجل ذلك قلنا حتى في التمويل بالمراجحة لا بد من اكتمال الملك، والملك لا يكتمل كما نعلم إلا بالقبض لأن القبض يكمل خصائص التملك ومنها تحمل مخاطر (ضمان) الملك.

المراجع

- ابن داود، سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير الأزدي السجستاني، سنن أبي داود مع شرحه عون المعبود، المطبعة الأنصارية بدهلي - الهند، ١٣٢٣هـ.
- ابن قدامة، أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، المغني لابن قدامة، طبعة مكتبة دار الفكر، بيروت 1994.
- أحمد زكي: "القاعدة الفقهية الخراج بالضممان، دراسة تأصيلية تطبيقية" في المجلة المغربية قبس للدراسات الانسانية والاجتماعية، المجلد 03، العدد 02، 333-313.
- زين الدين بن إبراهيم بن محمد، الشهير بابن نجيم، الْأَشْبَاهُ وَالنِّظَائِرُ عَلَى مَذْهَبِ أَبِي حَنِيفَةَ النُّعْمَانِ، دار الكتب العلمية، بيروت لبنان ١٩٩٩.
- == ==، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، دار الكتاب الإسلامي، ضمن الموسوعة الشاملة أونلاين: <https://shamela.ws/book/12227>.
- علي بن أبي بكر بن عبد الجليل الفرغاني المرغيناني، أبو الحسن برهان الدين، الهداية في شرح بداية المبتدي، دار احياء التراث العربي - بيروت - لبنان، ضمن الموسوعة الشاملة أونلاين: <https://shamela.ws/book/11820>.
- علي بن محمد بن علي الزين الشريف الجرجاني (ت ٨١٦هـ) كتاب التعريفات، دار الكتب العلمية بيروت - لبنان ١٤٠٣هـ/١٩٨٣.
- كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي ثم السكندري، المعروف بالإمام ابن الهمام الحنفي، فتح القدير على الهداية، ١٣٨٩ هـ = ١٩٧٠، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر (وصورتها دار الفكر، لبنان).
- محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة السرخسي، المبسوط، مطبعة السعادة - مصر.
- محمد بن عيسى بن سورة بن موسى بن الضحاك، الترمذي، أبو عيسى، سنن الترمذي، مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي - مصر ١٩٧٥.
- محمد بن محمد بن محمود، أكمل الدين أبو عبد الله ابن الشيخ شمس الدين ابن الشيخ جمال الدين الرومي البابري، العناية شرح الهداية، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر، صورتها دار الفكر، لبنان، ١٣٨٩ هـ = ١٩٧٠.

- محمد صدقي بن أحمد بن محمد آل بورنو أبو الحارث الغزي ، موسوعة القواعد الفقهية، مؤسسة الرسالة، بيروت – لبنان (١٤٢٤ هـ - ٢٠٠٣ م)، ضمن الموسوعة الشاملة أونلاين: <https://shamela.ws/book/14596>.
- محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن الحسين المعروف بـ «بدر الدين العيني» الحنفى، البناية شرح الهداية، دار الكتب العلمية - بيروت، لبنان ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠.
- منذر قحف ومحمد محمود الجمال بعنوان "ضمان المصرف الإسلامي للاضرار الناشئة عن سوء استثمار أموال العملاء" قُدِّم لمجمع الفقه الإسلامي في دورته الثانية والعشرين، التي عقدت في الكويت 22-25 مارس 2015.
- النَّسائي، أبو عبد الرحمن، سنن النسائي، المكتبة التجارية الكبرى بالقاهرة ١٩٣٠،
- وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت، الموسوعة الفقهية الكويتية، ضمن الموسوعة الشاملة أونلاين: <https://shamela.ws/book/11430>.



JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



Temel Bankacılık Göstergeleri ile İslami Bankacılığın Gelişimi Üzerine Bir İnceleme: Türkiye Örneği

İlhan Alemdar | ilhan.kanusagi@hku.edu.tr | ORCID: 0000-0002-0589-1389

Dr. Öğretim Üyesi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Meslek Yüksekokulu, Bankacılık ve Sigortacılık
Programı, Gaziantep, Türkiye

Araştırma Türü / Research Type	Araştırma Bilgisi / Research Information
Teslim Tarihi / Date of Submission	Araştırma Makalesi / Research Article
Kabul Tarihi / Date of Acceptance	22.11.2024
Yayın Tarihi / Date of Publication	11.05.2025
DOI	15.07.2025
Atıf / Citation	10.55237/jie.1589883
	Alemdar, İ. (2025). "Temel Bankacılık Göstergeleri ile İslami Bankacılığın Gelişimi Üzerine Bir İnceleme: Türkiye Örneği." Journal of Islamic Economics, 5(2):127-148
Hakem Değerlendirmesi / Peer-Review	Double anonymized - Two external
Etik Beyanı / Ethical Statement	Bu çalışmayı yürütür ve yazarken kullanılan tüm kaynaklara uygun bir şekilde atıfta bulunulmuştur / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
İntihal Kontrolü / Plagiarism Checks	Evet – Turnitin / Yes – Turnitin
Çıkar Çatışması / Conflict of Interest	Yazarın beyan edecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur / The author has no conflict of interest to declare.
Şikayet / Complaints	jie@asbu.edu.tr
Destek Fonu / Grand Support	Yazar, bu araştırmayı yaparken herhangi bir dış finansman almadığını beyan eder / The author acknowledges that they received no external funding in support of this research.
Telif Hakkı ve Lisans / Copyright & Licence	Dergimizde yayın yapan yazarlar CC BY-NC 4.0 kapsamında lisanslanan çalışmalarının telif hakkını saklı tutar / Authors publishing with the journal retain the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

Özet

İslami bankacılığın kavramsal gelişimi, 1940'lı yılların sonlarına doğru hız kazanmış olup, Türkiye'deki uygulamaları ise 1980'li yıllarda başlamıştır. Türkiye'deki İslami bankacılık, 2005 yılında katılım bankacılığı adı altında yeniden yapılandırılmıştır. 2024 yılı itibarıyla Türkiye'de dokuz katılım bankası faaliyet göstermektedir. Katılım bankalarının sektördeki payı, 2013 yılında her üç ana kalemden de yaklaşık %6 civarında iken, günümüzde aktiflerde %8,1, toplanan fonlarda %9,29 ve kullanılan fonlarda ise %7,3 olarak belirlenmiştir. Bu süreçte katılım bankacılığında hem niteliksel hem de niceliksel bir artış gözlemlenmekle birlikte, mevcut sektör payını artırmış olmalarına rağmen, katılım bankalarının hâlâ potansiyellerini tam anlamıyla sisteme entegre edemedikleri düşünülmektedir. Katılım bankacılığının tanınırlığının artırılması, sektördeki yerini ve pazar payını daha da genişletebilir. Bu bağlamda, geleneksel bankacılığa alternatif olarak gelişen Katılım bankacılığının yıllar itibarıyla gelişim süreci, çalışmanın temel problemini teşkil etmektedir. Bu çalışma, Türkiye'de faaliyet gösteren Katılım bankalarının 2013-2024 yılları arasındaki gelişim sürecini, ilgili veriler ışığında incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmada kullanılan veriler, Türkiye Katılım Bankaları Birliği ve Türkiye Bankalar Birliği veri tabanlarından temin edilmiştir. Çalışma, giriş, literatür taraması, kavramsal çerçeve, veri ve yöntem, analizin uygulanması ve sonuç bölümlerinden oluşmaktadır. Sonuç olarak, Katılım bankacılığının toplam aktif gelişimi ve pazar payı açısından olumlu bir trend sergilediği, toplanan fonlar ve sektördeki payı incelendiğinde, Katılım bankalarının bu alanda etkin bir rol üstlendiği ve fonların krediye dönüşme oranının, karlılığı artırmak adına önemli bir gösterge olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca, Katılım bankaları şubeleşme ve çalışan istihdamı hususlarında da pozitif bir tablo sergilediği tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İslami Bankacılık, Katılım Bankacılığı, Faizsiz Finans

Jel Kodları: G21, M10, G23

An Examination of the Development of Islamic Banking with Key Banking Indicators: The Case of Türkiye

Abstract

The conceptual development of Islamic banking gained momentum towards the late 1940s, with its applications in Türkiye beginning in the 1980s. Islamic banking in Türkiye was restructured under the name participation banking in 2005. As of 2024, nine participation banks are operating in Türkiye. The market share of participation banks, which was approximately 6% across all three main categories in 2013, has increased to 8.1% in assets, 9.29% in funds collected, and 7.3% in funds disbursed today. During this period, both qualitative and quantitative growth has been observed in participation banking. However, despite the increase in market share, it is believed that participation banks have not fully integrated their potential into the system. Enhancing the recognition of Islamic banking could further expand its position and market share within the sector. In this context, the development process of Islamic banking, which emerged as an alternative to traditional banking, constitutes the central issue of this study. The aim of this study is to examine the development process of participation banking in Türkiye between 2013 and 2024, in light of the relevant data. The data used in the study have been obtained from the database of the Participation Banks Association of Türkiye and the Banks Association of Türkiye. The study consists of the following sections: introduction, literature review, conceptual framework, data and methodology, application of analysis, and conclusion. As a result, it is observed that participation banking exhibits a positive trend in terms of total asset development and market share. When the collected funds and market share are analyzed, it becomes evident that participation banks play an active role in this field, and the ratio of funds converting into credit is an important indicator for increasing profitability. Furthermore, it has been identified that participation banks also demonstrate a positive trend in terms of branch expansion and employee employment.

Keywords: Islamic Banking, Participation Banking, Interest-Free Finance

Jel Codes: G21, M10, G23

Giriş

İslami bankacılığın kavramsal olarak gelişimi 1940'lı yılların sonlarına doğru hız kazanmıştır. 1970'lerin sonlarından itibaren yaşanan büyük petro-dolar akışı, Orta Doğu'da İslami bankaların çeşitlenmesini ve gelişimini güçlü bir şekilde hızlandırmıştır. Diğer Müslüman ülkeler de ilerleyen dönemlerde kendi İslami finans kurumlarını kurmuştur. İslami bankacılık son zamanlarda istikrarlı bir ilerleme kaydetmiştir. Özellikle uluslararası piyasalardaki sürekli yüksek petrol fiyatları ve diğer olumlu sosyo-politik faktörler nedeniyle küresel finansın en hızlı büyüyen segmenti olmuştur (Khan ve Bhatti, 2008, s.41).

İslami finans uygulamaları, bütün ülkelerde bankacılık sektörüne egemen olan kapitalist bankacılık faaliyetlerine, İslami hükümleri dikkate alan yapısı ve asıl olma maksadıyla alternatif olarak ortaya çıkmıştır. İçerdiği ilkeler sebebiyle son zamanlarda bütün toplumlarda dikkat çekici gelişmeler kaydetmektedir. Sistemi tam anlamıyla tanımlayamayan fakat genel kabul görmüş ifadeyle “faizsiz finans” uygulamaları, Türkiye ve benzeri İslam inancına sahip toplumlarda İslam dininin uygun gördüğü ekonomik uğraşların bir neticesi olarak varlık göstermiştir. İlginçtir ki faizsiz finans uygulamaları yalnızca İslam dinini benimseyen ülkelerde değil gayrimüslim ülkelerde de varlık göstermektedir. Örneğin, Amerika ve Avrupa gibi gayrimüslim topluluklarda da faizsiz finansa, İslami hassasiyetlerden bağımsız olarak faydalanma, ulaşma talebi gelişmektedir. Bu durum bütün ülkelerin İslami finans etiğiyle çalışan yapıya ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. Buradan hareketle modern finans, İslami finans modelini “etiğe dayalı finans veya ahlaki finans” olarak isimlendirmeyi uygun görmüştür. Etiğe dayalı finansın ortaya çıkmasında, ribanın toplumlar üzerindeki olumsuz etkileri ve küresel boyutta bütün ülkeleri etkileyen yıkıcı finansal krizler önemli belirleyici faktörler arasında yer almaktadır (Canbaz, 2022, ss.12-13). İsveç ve İtalya'da aktif olarak faaliyet gösteren ve tamamen ribadan arındırılmış bir finansman anlayışıyla hizmet veren Jak Bankası, etiğe dayalı bankacılığın iyi bir örneğini teşkil etmektedir. Bu kurumu, söz konusu ülkelerde faaliyet gösteren diğer finansal kuruluşlardan ayıran temel özellik, kredilere ve hisse senetlerine faiz uygulamamasıdır (Ielasi ve Vichi, 2013, s.55).

Türkiye'de İslami finans, diğer Müslüman bölgelerde olduğu gibi, ilk olarak ribadan kaçınmanın bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. İslami finansın yayılma süreci olarak kabul edilen 1980'li yıllar, İslami finansman sisteminin işleyişini sağlayacak ve bu hizmetleri sunacak Özel Finans Kurumları'nın (ÖFK) kurulmasına olanak tanımıştır. 2005 yılında yapılan isim değişikliği ile katılım bankaları adı altında faaliyet gösteren İslami bankalar, Türkiye'de henüz istenilen pazar payına ulaşamamış olsa da önemli bir farkındalık yaratmayı başarmıştır. İslami bankacılık, gelişmekte olan bir sektör olmasına rağmen, yaklaşık kırk yıllık faaliyet süresi boyunca önemli bir ilerleme kaydetmiş ve hak ettiği ilgiyi görmüştür (Canbaz, 2022, s.13).

Bu makalede, Türkiye'deki Katılım bankacılığının gelişimi incelenmiştir. Araştırma, Türkiye'deki katılım bankacılığı sisteminin, başlangıcından bugüne kadar beklenen gelişimi gösterip göstermediğini ve sistemin ekonomik, sosyal ve finansal açıdan analiz döneminde

nasıl evrildiğini ortaya koymayı hedeflemektedir. Çalışmada, ilk olarak literatür taramasına yer verilerek mevcut araştırmalar incelenmiştir. Ardından kavramsal bir çerçeve oluşturulmuştur. Türkiye’deki katılım bankacılığının gelişimi, istatistiksel verilerle desteklenerek detaylı bir şekilde analiz edilmiştir. Son olarak, elde edilen bulgular ışığında sonuçlar ve öneriler kısmı sunulmuştur.

1. Literatür Taraması

Bu başlık altında, Katılım bankacılığının zaman içindeki gelişimini daha iyi anlayabilmek amacıyla mevcut literatürün incelenmesine odaklanılmıştır. Literatür taraması yapılırken yalnızca Katılım bankacılığının Türkiye’deki gelişimini ve finansal performanslarını ele alan çalışmalar değerlendirilmiştir.

Kaya (2010), çalışmasında öncelikle katılım bankacılığının sektördeki mevcut durumundan ve gelişim sürecinden bahsetmiştir. Ardından, analiz dönemi olarak 2003–2008 yılları için Veri Zarflama Analizi (VZA) metodu ile göreceli etkinlik düzeyleri irdelemiştir.

Topdağ ve Işık (2019), çalışmalarında, Türkiye’deki üç katılım bankasının ortalama kâr payı oranları ile konvansiyonel bankaların riba oranları ve enflasyon arasındaki bağlantının varlığı ve yönü, eşbütünleşme ve nedensellik yöntemleriyle incelenmiştir. Yapılan analizlere ait sonuçlar, faiz oranlarından kâr payı oranlarına doğru bir yönlü nedensellik ilişkisinin mevcut olduğunu ortaya koymuştur. Araştırma evrenini oluşturan faizsiz bankaların getiri oranlarının, diğer bankaların faiz oranları düzeyinde şekillendirildiği sonucuna varılmıştır.

Kahraman (2020), çalışmasında, 2010-2019 yılları arası verileri kullanarak Katılım bankacılığının Türkiye’deki gelişimini incelemiştir. Çalışma sonucunda, müşterilerin Katılım bankaları ve ürünleri hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığına varılmıştır. Elde edilen bulgular doğrultusunda, Katılım bankacılığının Türkiye’de öneminin ve değerinin zaman geçtikçe artacağına kanısına varılmıştır.

Kevser (2020), çalışmasında, 2015-2019 yılları arasını ele alarak öncelikle genel olarak faizsiz bankacılığın gelişimi incelenmiştir. Ardından aynı döneme ait ülkemizde faaliyet gösteren Katılım bankalarının faaliyet raporlarından derlenen finansal göstergelerle analiz yapılmıştır. Araştırmada bankaların yıllık faaliyet raporlarından elde edilen veriler kullanılmıştır. Yapılan analiz ile ülkemizdeki İslami bankaların gelişim kaydettiği fakat bankacılık sektöründeki pazar paylarının düşük olduğu sonucuna varılmıştır.

Yılmaz ve Bağış (2020), yapmış oldukları çalışma ile ilk olarak İslami finansın ülkemizde ve dünyadaki tarihsel seyrini ele almışlardır. Ardından, Türk Hukuku’ndaki kanun, tüzük ve yönetmelikler çerçevesinde, İslami finans alanındaki düzenlemeleri açıklamaya gayret etmişlerdir.

Arslan ve Bayraktar (2020), çalışmada; 2010-2018 yılları arasında temel finansal oranları ve göstergeleri kullanılarak Türkiye’de faaliyet gösteren İslami ve geleneksel bankalar kıyaslanarak performans analizi yapılmıştır. Çalışma sonuçları, katılım bankalarının başarılı

bir performans sergilediğini ancak Türk bankacılık sektörü pazar paylarının ve Türkiye ekonomisindeki tamamlayıcı etkilerinin hâlâ görece az olduğunu göstermektedir.

Öner (2021), çalışmada; Katılım sigortacılığı hizmetlerine dair genel bilgiler sunularak, ülkemizdeki gelişim süreci incelenmiştir. Bu sayede, çalışma ile Türkiye’de hizmet sunan Katılım sigortacılığının mevcut durumu ve ilerleyişi hakkında kavramsal bir bakış açısı ortaya konulmuştur.

Tetik ve Şahin (2021), yapmış oldukları çalışmada; 2008-2019 dönemi Katılım bankalarının sektör içindeki gelişimini incelemişlerdir. Katılım bankacılığının karşılaştığı önyargılar, bilgi eksiklikleri, personel sıkıntısı ve finansman eleştirileri aşılsa, sektör daha fazla pay alarak ekonomiye büyük katkı sağlayabileceği sonucuna ulaşılmıştır.

Serçek ve Yıldız (2022), yapmış oldukları çalışma ile İslami bankacılık girişimlerinin tarihsel seyri, ülkemizdeki Katılım bankalarının işleyişleri, uygulamaları ve karşılaştıkları zorlukları ele almışlardır. Literatür taraması sonucunda, Katılım bankalarının konvansiyonel bankacılıkla benzer bir yapıda faaliyet gösterdiği ve bu yapıdaki yeniliklerin uygulanmasında birtakım zorluklarla karşılaşıldığı belirlenmiştir. Bu zorluklardan bazıları, şube ve personel sayısının yetersizliği, personellerin eğitim eksiklikleri, İslami bankacılık ürünlerinin sınırlılığı, yapı ve algılama güçlükleri, kanuni eksiklikler, uygulama sorunları ve beklentilerin karşılığını bulamamasıdır.

İslamoğlu ve Can (2023), yapılan bu çalışmada; ilgili alan yazındaki akademik çalışmalar incelenmiş ve bu kuruluşların Katılım bankasına evrilmesinin ve bankalar kanununa tabi olmalarının sağladığı faydalar ele alınmıştır. Ayrıca, Katılım bankacılığı sektörü SWOT analiz metoduyla incelenmiştir. Bu sayede alana dair güçlü ve zayıf yönler, fırsat ve tehditler üzerinde durulmuştur.

Balkan (2024), çalışmasında; 5411 sayılı Bankacılık Kanunu’nun 2005 yılında yürürlüğe girmesinin ardından kurulan Katılım bankalarının teşkil ettiği piyasa yapısı ve gelişmeleri değerlendirmiştir. Bu analizde, K-Banka Yoğunlaşma, Herfindahl-Hirschman gibi endeksler kullanılmış ve 2006-2023Q3 yıllarındaki aktifler, krediler, alacaklar ve toplanan fonlar üzerinde durulmuştur. Sonuçlara göre; 2015’te Bank Asya’nın fona devri, kamu bankalarının sektöre dahil olması, 2018’de meydana gelen döviz kurundaki ansızın artış, Covid-19 ve 2021 sonrası faiz politikalarındaki çeşitlilik katılım bankacılığı alanında kayda değer değişimlere yol açmıştır. Sektör oligopolistik özellikler taşımaya devam etse de kamu bankalarının faaliyete geçmesiyle piyasa daha rekabetçi hâle gelmiştir. Ek olarak, 2018’den sonra Katılım bankalarının daha temkinli politikalar benimsediği belirlenmiştir.

Yapılan literatür taramasında, İslami bankacılığa (Katılım bankacılığına) yönelik çalışmaların son yıllarda arttığı görülmektedir. Literatürde İslami ve konvansiyonel bankaların karşılaştırılmasına yönelik çalışmalar sıklıkta olsa da yalnızca İslami bankacılığı ele alan çalışmaların görece daha az olduğu görülmüştür. 2000’li yılların başında tez olarak çalışmalar mevcut olsa da makale olarak çalışmaların azlığı ise göze çarpmaktadır. Bu bağlamda hem

mevcut literatüre katkıda bulunmak hem de Katılım bankacılığının mevcut gelişimini değerlendirmek üzere bu çalışma yapılmıştır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. İslami Bankacılığın Gelişimi

İslam toplumlarında, Avrupa bankacılık modeliyle ilgili; bütün banka faaliyetleri helaldir (şeriata uygundur), banka faaliyetleri haramdır (şeriat ilkelerine aykırıdır), banka faaliyetleri gereklidir, ancak banka işlemleri için riba gerekli değildir yönünde üç görüş vardır (Nasser, 1996, ss.23-24). 1900'lü yılların ilk zamanlarında, dönemin siyasi ve sosyal durumları sebebiyle birinci ve ikinci görüşler yaygın olarak kabul görmüştür. Siyasi ve sosyal duruma ek olarak, bu ilk iki görüşün kabul edilmesinin nedenleri; batı bankacılık modelinin iyi kurulması ve İslami bir bankacılık gibi bir alternatifin bulunmamasıydı. Bunun sebebi ise, Müslümanların İslami bankacılık uygulamaları hakkında yeterli bilgiye sahip olmamalarıydı (Nasser, 1996, s.25). Fakat, 1940'larda üçüncü görüş, özellikle entelektüel düzeyde ivme kazanmıştır. Bu eğilim, modern tarihteki ilk İslami bankaların kurulduğu 1950'lerde ve 1960'larda da devam etmiştir. Bu durum ise modern İslami bankaların üç gelişme aşamasından geçtiği anlamına gelmektedir (Alharbi, 2015, ss.14-15):

Aşama 1: Bir Fikir Olarak Faizsiz Bankacılık: Bu aşama 1900'lerin başında başlamıştır. İlk defa çalışmalarda bir fikir olarak faizsiz bankacılıktan bahsedilmiştir.

Aşama 2: İslami Bankaların Ortaya Çıkışı ve Kuruluşu (1963–1976): Bu aşama hem entelektüel hem de uygulama düzeylerinde muazzam bir gelişmeyi içeriyordu. İlk bankalar, İslami finans sisteminin sürekli gelişimi için temel direkler hâline gelmiştir.

Aşama 3: İslami Bankaların Yayılması, 1977'den Günümüze: Bu aşamada, dünya çapında İslami bankaların sayısı hızla artmıştır. Ayrıca, birçok geleneksel banka İslami pencereler kurmuş ve tamamen İslami bankacılık hizmeti sunan bankalar kurulmuştur. Dahası, İslami finans sektörünü düzenlemek ve teşvik etmek için birkaç İslami kuruluş dahi kurulmuştur. Son olarak, İran ve Sudan bütün finansal sistemlerini İslamileştirmiştir.

İslam ekonomistleri Choudhury ve Malik, faizin kaldırılmasının İslam'ın erken dönemlerinde kademeli bir süreçle gerçekleştiğini ve bu sürecin Halife Hz. Ömer döneminde (634-644 CE) tam teşekküllü bir İslam ekonomik sistemi ile sonuçlandığını ileri sürmüşlerdir. Bununla birlikte, Osmanlı İmparatorluğu döneminde dahi faiz uygulamalarının yasal hileler yoluyla Müslüman kültüründe varlığını sürdürdüğünü savunmuşlardır (Choudhury ve Malik, 1992). Ayrıca, İslam'ın altın döneminde, klasik İslam hukuku çerçevesinde, altın ve gümüş paralara faiz eklenmesinin yasak olduğu, fakat itibari paraya uygulanmasının belirli koşullar altında kabul edilebileceği yönünde bir anlayış hâkimdir. Avrupa'nın güçlenmesi ve Müslüman ülkelerin sömürgeleştirilmesine karşılık, İslam modernistleri faiz yasağını sorgulayarak, 19. yüzyılın sonlarında modern bir ekonomide karlı yatırımlar için faiz oranları ve sigorta gibi unsurların gerekli olduğunu savunmuşlardır. Diğer İslam düşünürleri ise, tüketim amaçlı ödünç vermeden kaynaklanan ücretlerin ahlaksız riba olarak değerlendirilebileceğini, buna

karşın ticari yatırımlar için alınan ücretlerin ise izin verilen faiz olarak kabul edilmesi gerektiğini öne sürmüşlerdir (Rehman vd., 2021, s.16).

20. yy'de İslami canlanmacılar, sabit faiz oranlarından kaçınmayı teşvik ederek faizi riba olarak yeniden tanımlamaya çalışmışlardır. 21. yy'de ise İslami bankacılık hareketi, dünya genelinde faizsiz finans kurumları kurarak gelişim göstermiştir. İslam'da, yatırımın kârına veya zararına bağlı kredilerin caiz olduğu kabul edilirken, 1940'ların sonlarında Anwar Qureshi ve diğer aktivistler, "mudaraba" modeline dayalı bir bankacılık sistemini savunmuşlardır (Canbaz, 2022). 1975'te İslam Kalkınma Bankası kurulmuştur ve 1979'da Dubai İslam Bankası, ilk modern İslami bankası olarak faaliyet göstermeye başlamıştır (Güçlü ve Kılıç, 2020, s.78). 1995 itibarıyla, dünya genelinde 144 İslami finans kuruluşu mevcuttu ve 2004'te Britanya İslami Bankası kurulmuştur. 2008 yılına gelindiğinde, İslami bankacılık sektörü %10-15 oranında büyümekteydi, ancak eleştiriler, murabaha gibi borç tabanlı sözleşmelerden daha fazla kâr ve zarar paylaşımına yönelik sözleşmelere geçiş yapılmadığını ortaya koymuştur. 2015 itibarıyla, 2,004 trilyon dolarlık varlık şeriata uygun şekilde yönetilmekte ve sukuk piyasası önemli bir gelişim göstermektedir (Canbaz, 2022). 2024 yılı Temmuz verilerine bakıldığında Katılım bankacılığı toplam sukuk işlem hacminin 96,2 milyar TL olması bu gelişimi destekler niteliktedir (TKBB, 2024a).

2.2. İslami Bankacılıkta Fon Toplama Yöntemleri

İslami bankalar, geleneksel bankalardan önemli ölçüde farklı bir yaklaşım benimsemektedir. İslami esaslara göre faaliyet gösteren bu bankalar, faizli borç/alacak ilişkisini kullanmamaktadır. Fon kullandırma ve toplama yöntemlerinde faiz uygulamamakta ve mevduat sahiplerine belirli bir getiri veya geri ödeme garantisi vermemektedirler. Böylece bu bankalar, İslam kurallarına uygun bir finansal sistem sunmayı hedeflemektedir (Shubber ve Alzafiri, 2008, s.12).

İslami bankalar hem vadesiz hem de vadeli mevduat hesapları sunmaktadır. Cari hesaplar talep üzerine ödenebilir ve banka havalesi veya çek ile borçlandırılabilir; belirli bir minimum ortalama bakiye korunursa bu hizmet için herhangi bir ücret talep edilmemektedir. İslami bankalar, çağrıdan sonra belirli bir dönemde ödenecek veya belirli bir sabit süre sonra ödenecek Katılma hesapları da sunmaktadır. Katılma hesaplarının altında yatan varlıklar, İslam hukuku ilkelerine göre yatırılmaktadır. Modern İslami banka ayrıca kiralık kasalar, güvenlik hesapları, bireysel olarak yönetilen isteğe bağlı hesaplar ve akreditif olanakları gibi müşteri hizmetleri sunmaktadır (Roy, 1991, s.429). İslami bankalar normalde cari, tasarruf ve yatırım hesapları olmak üzere üç geniş hesap kategorisi işletirler (Ariff, 1988, s.6). Fon toplama genellikle cari hesaplar ve katılma (yatırım veya tasarruf) hesapları şeklinde olmaktadır (Alkış, 2018, s.122; Schaik, 2001, s.49; Abedifar vd., 2013, s.2043). İslami bankalar hesapları işletirken dini kurallara uygun hareket etmektedir (Alkış, 2018, s.122). Bu bankalar temelde, özel cari hesaplar ve katılma hesapları şeklinde iki biçimde mevduat almaya yetkilidir (Iqbal vd., 1998, s.14; Arslan ve Akacan, 2019, s.217).

2.2.1. Özel Cari Hesaplar

İslami bankalardaki cari hesaplar, mevduat sahiplerine herhangi bir getiri sağlamaz. Bu hesaplar, mudilere istedikleri zaman paralarını çekme ve banka tarafından kullanılmasına izin veren bir emanet düzenlemesidir. Yatırılan sermaye garanti edilir ve müşterilere her an sunulur. Bu nedenle, geleneksel bankalardaki vadesiz mevduat hesaplarına benzerlik göstermektedir (Schaik, 2001, s.49; Ariff, 1988, s.6). Konvansiyonel bankalarda olduğu gibi, İslami bankalarda da çek karnesi düzenlenmekte ve çeşitli ödeme kolaylıkları sunulmaktadır (Örneğin takas mekanizmaları, banka poliçeleri, kambiyo senetleri ve seyahat çekleri gibi). Bu hizmetler için genellikle bankalar tarafından herhangi bir ücret talep edilmemektedir (Ariff, 1988, s.51). Bu hesaplar, esas olarak işlem ve güvenlik amaçlı kullanılmaktadır. Ayrıca, sınır ötesi ticareti zahmetsiz hâle getirmek için cari hesaplar döviz olarak da kullanılabilir (Gait ve Worthington, 2007, s.23). Cari hesaplar, bankaların herhangi bir kâr ödemediği ancak riski kendilerine ait olmak üzere bu mevduatları karlı bir şekilde kullanmalarına izin veren çek hesaplarıdır. Cari hesaplardaki vadesiz fonlar, bankalara geri ödemesi garantili kredi niteliğindedir (Iqbal vd., 1998, s.14).

2.2.2. Katılma Hesapları

Katılma hesapları vadeli (1 ay, 3 ay, 6 ay ve 1 yıl vadeli) hesaplardır (Cevherli, 2023, s.66). Yatırım hesapları, güven finansmanına dayanır. Bu hesaplarda müşteri finansman ortağı, banka ise yönetici ortaktır. Banka, yatırım mevduatlarını toplayarak uygun yatırım fırsatlarını araştırır. Yatırım sonrası elde edilen geri dönüşü banka, bankanın maliyetleri ve işçilik ücreti düşüldükten sonra müşterilerle paylaşır. Ancak bu geri dönüş, kar veya zarar şeklinde olabilir (Schaik, 2001, ss.49-50; Abedifar vd., 2013, s.2043). Yatırım hesabı vadeli bir mevduat hesabı olup, mudaraba esasına dayanır. Kâr paylaşım oranı arz ve talep koşullarına bağlı olarak bankadan bankaya ve döneme göre değişir. Teorik olarak, getiri oranı pozitif veya negatif olabilir, ancak pratikte getiriler her zaman karlı olmuştur. Bu oran, geleneksel bankaların vadeli mevduat için sunduğu faiz oranlarına benzetilmektedir (Ariff, 1988, s.6). Yatırım hesabının türü ve mevduat koşulları, mevduat sahibinin yatırım getirisindeki payını belirler. Uzun vadeli mevduatlar için daha yüksek kâr payı ödenir. Yatırım karlı olmadığında mevduat sahipleri zarara ortak olurlar, ancak en fazla yükümlülükleri yatırılan miktar kadardır (Schaik, 2001, ss.49-50). Bu hesaplarda vadeden önce en fazla iki kez ve toplamda anaparanın %50'sine kadar kısmi çekim yapılabilir. Bu hususların dışına çıkıldığı ya da hesabın vadesinden önce kapatıldığı durumlarda, yatırım mevduatını zamanından önce çekmek için belli bir para cezası ödenmesi gerekebilir. Bu durumlarda, para cezasından kasıt hesap için vade başlangıcından itibaren ödenen kârın %50'si geri alınarak kardan zarar edilmektedir (Schaik, 2001, s.50; Cevherli, 2023, s.66).

İslami bankalar, katılım hesaplarının tasarruf sahiplerini hisse senedi sahipleri gibi görmesi nedeniyle daha fazla esnekliğe sahiptir. Ancak, toplanan finansmana erişimlerinin sınırlı olması, bu esnekliği azaltır. Bu nedenle, İslami bankaların aktif borç yönetimi konusunda

konvansiyonel bankalar gibi hareket etmeleri oldukça kısıtlanmıştır (Abedifar vd., 2013, ss.2043). Türkiye’de yatırım hesapları katılım hesapları olarak adlandırılmaktadır. Katılım fonlarının neler olduğu Bankacılık Kanunu’nun 4. Maddesi’nde açıklanmıştır (Bankacılık Kanunu, 2005).

2.3. İslami Bankacılıkta Fon Kullanırma Yöntemleri

İslami finansal çerçevenin felsefesi, kapitalizm doktrinine ve materyalizme yol açan kontrolsüz kaynak üretimi ve kullanımına dayanan çağdaş geleneksel sistemden büyük ölçüde farklıdır. İslami ekonomik ve finansal sistem, risk paylaşımını gerektirir ve İslam hukukuna uygun mudaraba, murabaha, muşaraka, icâre ve selem gibi finansal araçlar ve düzenlemeler sunmaktadır. Bütün bu kavramlar, toplumda iş ve ticareti teşvik etmek ve kolaylaştırmak ve nihayetinde ekonomik ilerleme ve refah getirmek için İslami ilkelerden türetilmiştir (Ali ve Hussain, 2017, s.42). Genel olarak kabul edilen ve günümüzde kullanılan fon kullanırma yöntemleri şunlardır: Mudaraba, muşaraka, murabaha, icare (leasing) ve selem, sukuk, istisna ve teverruk (Netzer, 2004, s.19; Raphaeli, 2006, ss.2790-2792; Türkan, 2019, ss.60-66).

Tablo 1: İslami Finansal Araçların Özeti

Fon Kullanırma Yöntemleri	Kısa Tanımlar
Murabaha (<i>kurumsal finansman desteği</i>)	Murabaha, satıcının alıcıya maliyeti açıkladığı ve satış fiyatına karar vermek için maliyete bir kâr marjı eklediği belirli bir satış işlemi türüdür. Bu işlemde varlıklar ve emtialar alınıp satıldığı için, murabaha bir kredi türü değil, her zaman bir ticaret işlemi olarak düşünölmelidir (Ali ve Hussain, 2017, s.43).
Mudaraba (<i>emek- sermaye ortaklığı</i>)	Mudaraba, genellikle kısa ve orta vadeli yatırım projelerinin finansmanında kullanılmaktadır. Mudaraba sözleşmeleri, geleneksel finansal sistemdeki güvene dayalı finansmana benzemektedir. Yatırılan paradan elde edilen gelir, finansal kuruluş ile girişimci arasında, sözleşmeye uygun olarak dağıtılmaktadır. Sözleşmenin sonunda taraflar, belirli bir para miktarını değil, karın bölüneceği oranı belirlemektedir (Tatiana vd., 2015, s.482).
Muşaraka (<i>kâr-zarar ortaklığı</i>)	Her iki tarafında sermayeye ya da hem sermayeye hem emeğe iştirak ettiği bir ortaklık sözleşmesidir. Muşaraka, iki ya da daha çok kişinin birlikte iş yapmak üzere belirli bir oranda sermaye katkısı sağlayarak, doğacak kâr veya zarara ortak oldukları ticari organizasyon şeklidir (Aktaş, 2017).

İcara (<i>finansal kiralama</i>)	Müşterinin talebi üzerine İslami finans kuruluşunun teçhizat, gayrimenkul vb. satın aldığı ve daha sonra müşteriye kiraladığı bir sözleşme türüdür (Tatiana vd., 2015, s.483).
Selem	Selem, geleneksel forward sözleşmesinin İslami versiyonudur. Bununla birlikte, selemın işleyiş şekli geleneksel forward sözleşmesinden farklılık göstermektedir. Selem, “mevcut olmayan bir malın bugünkü fiyatından, alım satımı” olarak tanımlanmaktadır (Al-Amine, 2008, s.63).
İstisna	İstisna ise, bir tarafın üzerinde anlaşmaya varılan belirli özelliklere göre yapılması mümkün olan belirli bir şeyi, belirlenmiş bir fiyattan ve belirli bir teslim tarihinde üretmeyi taahhüt ettiği bir sözleşmedir (Khaliq, 2014, s.604).
Teverruk	Teverruk, “bir kimsenin nakit ihtiyacını karşılamak için piyasadan vadeli bir fiyattan bir mal satın alıp, aldığı malı başka bir kişiye nakit karşılığı daha düşük bir ücretle satması” işlemidir. Burada ana hedef ticaret değildir. Temel hedef, bireyin gereksinimi olan nakit parayı elde edebilmesidir (Cebeci, 2019, ss.594-595).
Sukuk	Sukuk, varlıklar üzerinde bir mülkiyet hakkı kullanılarak gerçek bir varlık veya varlık havuzundan gelir elde etmeyi sağlayabilen bir yatırım aracıdır (Yean, 2014, s.3). Başka bir ifadeyle Sukuk, belirli projeler, yatırım işlemleri veya sabit varlıklar üzerinde mülkiyeti temsil eden sertifikalar olarak tasvir edilmektedir (Sahin, 2019, s.33). Sukuk, günümüzde faizsiz bir menkul kıymetleştirme sürecini ifade etmektedir (Cebeci, 2019a, s.1).
Karz-ı Hasen	Karz-ı hasen iki farklı kelimenin birleşimidir. Karz kelimesi ödünç alma anlamında kullanılmaktadır. Bir kimsenin nakit veya mekilatını (buğday veya arpa gibi kilogramla ölçülen) daha sonra geri almak şartıyla başkasına ödünç vermesi, karz veya borç ile ifade edilmektedir. “Hasen” kelimesinin sözlük anlamı ise “latif, iyi, güzel ve hoş” tur. Bu iki sözcüğün birleşimi ile oluşan Karz-ı Hasen, Allah (c.c.) rızasını kazanmaktan başka bir çıkar gözetilmeksizin ihtiyaç sahibine verilen borç karşılığında kullanılmaktadır (Canbaz, 2020, s.25).

Kaynak: (Türkan, 2019, s.66; Kanuşağı, 2023, s.23).

3. Veri ve Yöntem

Çalışmada, belge inceleme ve trend analizi metotları kullanılmıştır. Çalışmanın evreni Türkiye’de faaliyet yürüten 9 katılım bankasından oluşmaktadır. Ancak bu bankalardan 3’ü (Hayat Finans Katılım Bankası, Dünya Katılım Bankası, T.O.M. Katılım Bankası) 2024 yılında faaliyete geçtiği için çalışmaya katkıları oldukça azdır. Fakat analiz döneminde 2024 yılı bulunduğu ve toplam veriler kullanıldığı için bahsi geçen 3 banka evren dışında bırakılmamıştır. Araştırmada, kullanılan veriler Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) veri tabanından derlenmiştir. Türk Katılım bankacılığı sektörünün 2013-2024 Haziran aralığı temel bankacılık göstergeleri ele alınarak trend analizi ve belge inceleme yöntemi kullanılmıştır. Bankacılık alanında bu yöntemler verilerin dönemsel olarak karşılaştırılması sektöre yönelik performansın ölçülmesi ve anlaşılmasında büyük kolaylık sağladığından kullanımı yaygındır. Bankacılıkla ilgili ana göstergeler olarak; toplam aktifler, toplanan fonlar, kullandırılan fonlar, özkaynaklar, net kârlılık, personel ve şube sayısı incelenmiştir. 2024 yılı itibariyle ülkemizde 9 İslami banka (Katılım bankaları) faaliyet göstermektedir. Aşağıdaki Tablo 2’de çalışmada kullanılan verilere yer verilmiştir.

Tablo 2: Temel İslami Bankacılık Göstergeleri

Toplam (Milyon TL)												
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Aktifler	57.375.453	79.657.968	103.978.111	120.232.699	143.053.575	185.906.219	239.016.432	364.344.056	503.952.868	956.384.442	1.616.499.656	2.246.781.399
Kullan dırılan Fonlar	40.155.342	51.976.754	70.774.453	81.841.848	95.231.681	129.264.213	155.021.820	222.998.037	289.457.903	531.280.522	910.702.842	1.235.835.343
Toplanan Fonlar	38.248.435	50.549.478	65.336.037	74.534.586	94.340.311	126.836.999	176.808.504	274.196.894	382.063.103	765.805.276	1.195.759.575	1.622.776.481
Net Kar	395.933	463.855	459.177	566.049	769.079	1.043.035	1.240.161	1.651.168	1.990.016	13.585.718	23.192.647	29.622.128
Özkaynaklar	5.850.227	7.188.182	8.325.728	11.044.036	12.304.843	15.142.575	19.524.254	24.541.246	31.997.247	63.274.356	111.235.571	165.187.254
Toplam (Adet)												
Personel Sayısı	16.497	17.385	16.602	14.173	14.685	15.480	15.916	16.484	17.132	17.420	18.917	21.077
Şube Sayısı	909	1.009	1.039	930	992	1.080	1.142	1.198	1.280	1.356	1.419	1.489

Kaynak: TKBB veri tabanından yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Tablo 2 incelediğinde, Katılım bankalarının Türkiye’deki istatistiksel seyrinin oransal olarak yıl bazlı sürekli arttığı görülmektedir. Ancak çalışan ve şube sayısında 2014-2018 yılları arasında dalgalanmalar olduğu ve geriye doğru bir seyir izlediği göze çarpmaktadır. Bu azalmaya ise bahsi geçen yıllarda meydana gelen kapanma ve tasfiye işlemlerinin neden olduğu öngörülmektedir.

Tablo 3: Türkiye’de 2024 Yılı İtibariyle Faaliyet Gösteren Katılım Bankaları (İslami Bankalar)

Banka İsimleri
Ziraat Katılım Bankası (Kamu)
Vakıf Katılım Bankası (Kamu)
Kuveyt Türk Katılım Bankası (Özel)
Türkiye Finans Katılım Bankası (Özel)
Albaraka Türk Katılım Bankası (Özel)
Türkiye Emlak Katılım Bankası (Kamu)
Hayat Finans Katılım Bankası (Dijital Banka)
Dünya Katılım Bankası (Özel)
T.O.M. Katılım Bankası (Dijital Banka)

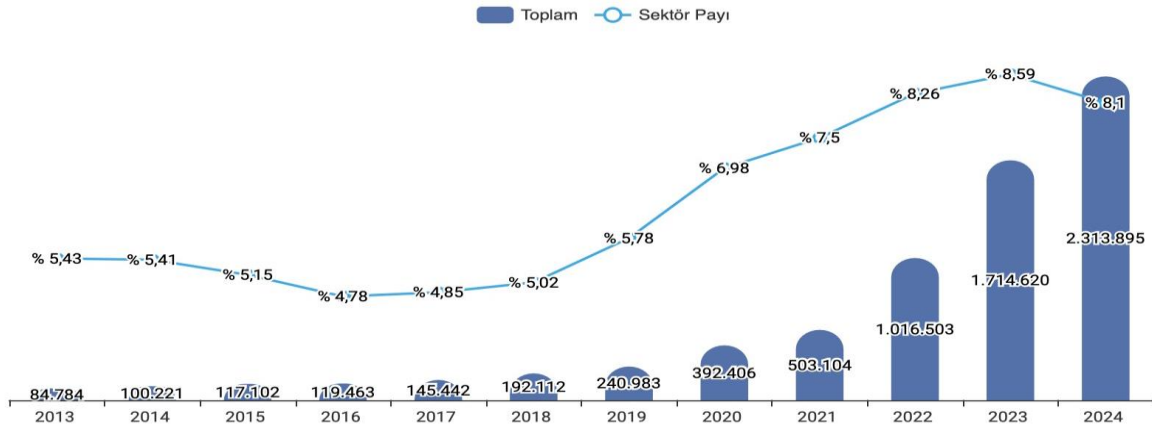
Kaynak: (TKBB, 2024c; TBB, 2024)’den yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

1984 yılında faaliyet izni alan Albaraka Türk Katılım bankası 1985 yılında faaliyete başlamıştır. 1989 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası kurulmuştur. 2005 yılında Anadolu Finans ile Family Finans birleşerek Türkiye Finans ismini almıştır. Ziraat Katılım Bankası 2015 yılında ilk kamu katılım bankası olarak kurulmuştur. Vakıf Katılım Bankası 2016 yılında ikinci kamu katılım bankası olarak kurulmuştur. Türkiye Emlak Katılım Bankası 2019 yılında üçüncü kamu katılım bankası olarak kurulmuştur. 2023 yılında 1 katılım (Dünya Katılım Bankası) ve 2 dijital katılım bankası (T.O.M. Katılım Bankası, Hayat Finans Katılım Bankası) BDDK’dan faaliyet izni almıştır. Şu anda, tabloda da belirtildiği üzere 9 katılım bankası bulunmaktadır (TKBB, 2024c).

Bu kapsamda Türkiye Katılım bankacılığı sektörünün 2013-2024 Haziran dönemine ait veriler ve Katılım bankacılığının ülkemizdeki gelişimine ilişkin incelemelere ve çıkarımlara, temel bankacılık performans verilerine ve performansa ilişkin çıkarımlara bir sonraki başlıkta yer verilmiştir.

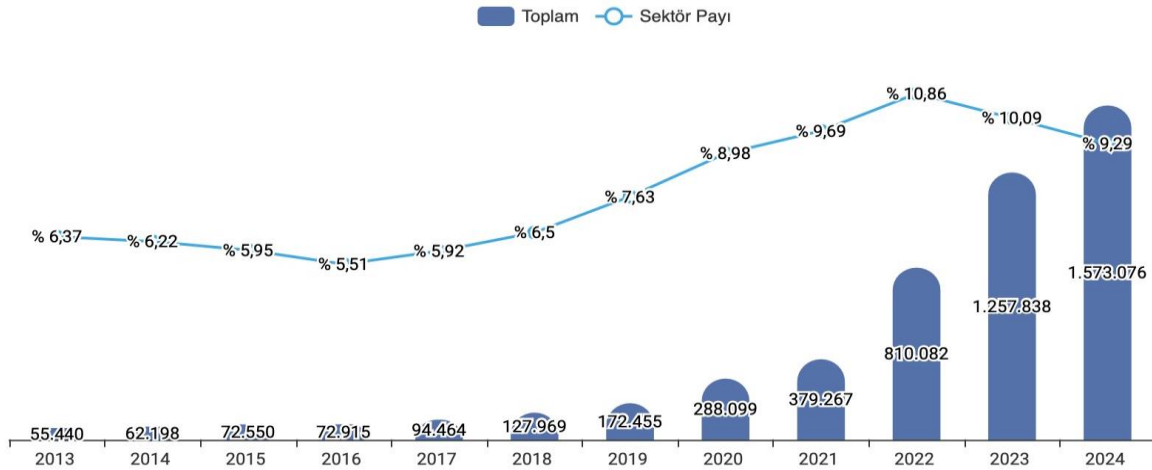
4. Araştırmanın Uygulanması

Bu başlık altında, Türkiye Katılım Bankaları Birliği ve Türkiye Bankalar Birliği veri tabanından elde edilen temel bankacılık verilerine yönelik analizlere ve yorumlamalara yer verilmiştir.

Şekil 1: Toplam Aktiflerin Yıllar İtibari ile Gelişimi (Milyon TL)

Kaynak: (TKBB, 2024b).

Şekil 1’de, 2013-2024 yılları arasında katılım bankacılığının toplam aktiflerinde sürekli bir büyüme gözlemlenmiştir. 2024 Temmuz itibariyle sektöre ait aktif payı %8,1 ile en yüksek seviyeye ulaşmıştır, ancak bu oran beklentileri karşılamakta yetersizdir. 2025’te pazar payının %15’e çıkması hedefi ise geleceğe dair olumlu beklentiler yaratmaktadır (Eker ve Yeşilyurt, 2017). 2013-2024 arasında büyüme hızı, özellikle 2013-2016 yılları arasında yavaşlamıştır. Bu dönemde, geleneksel bankaların hızlı büyümesi ve Asya Katılım Bankası’nın güven kaybı etkili olmuştur. 2017 sonrası ise kamu katılım bankalarının sisteme dahil olması ve %15 pazar payı hedefinin açıklanmasıyla büyük bir sıçrama yaşanmıştır. Sonuç olarak, bu bankaların sağlam mali yapılarını ve büyüme trendlerini sürdürdüğü söylenebilir.

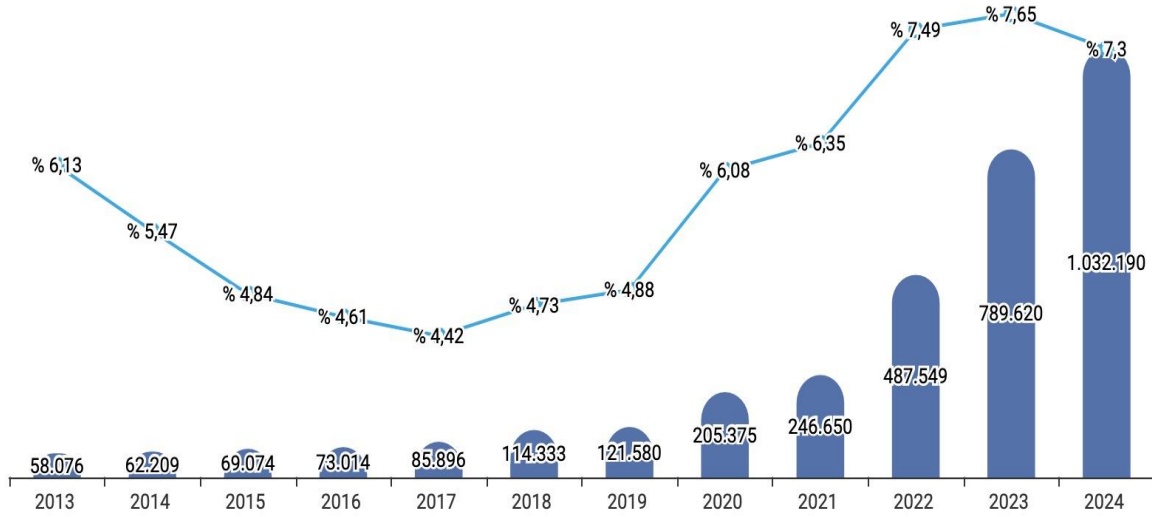
Şekil 2: Katılım Bankalarının Toplanan Fonlarının Gelişimi (Milyon TL)

Kaynak: (TKBB, 2024b).

Katılım bankalarında toplanan fonlar Temmuz 2024 itibariyle 1.573.076 milyon TL düzeyine erişmiştir. Sektör payı, %10,86 ile geçmişten günümüze kadar elde edilen en yüksek orana 2022 yılında ulaşmıştır. 2022 sonrası toplanan fonlarda miktar olarak artış yaşansa da sektör payında azalış olduğu göze çarpmaktadır. Bunun sebebinin Covid-19 pandemisi sonrası kapanmalardan kaynaklı toparlanma süreci olduğu tahmin edilmektedir. Ancak Katılım

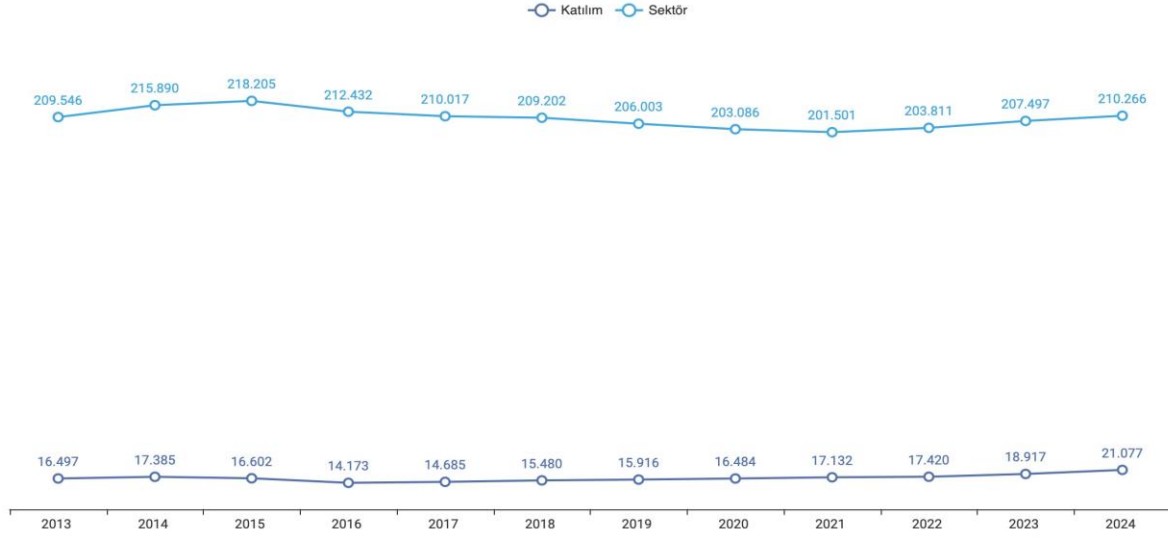
bankaları, pazar payının artırılmasına yönelik çalışmalara da devam etmektedir. Bu kapsamda TKBB Genel Sekreteri İsmail Vural; sisteme yeni katılan Katılım bankalarıyla birlikte bankacılık sektöründeki pazar payının artırılmasının amaçlandığını belirtmiştir (Doğan, 2024).

Şekil 3: Katılım Bankalarının Kullandırılan Fonlarının Gelişimi (Milyon TL)



Kaynak: (TKBB, 2024b).

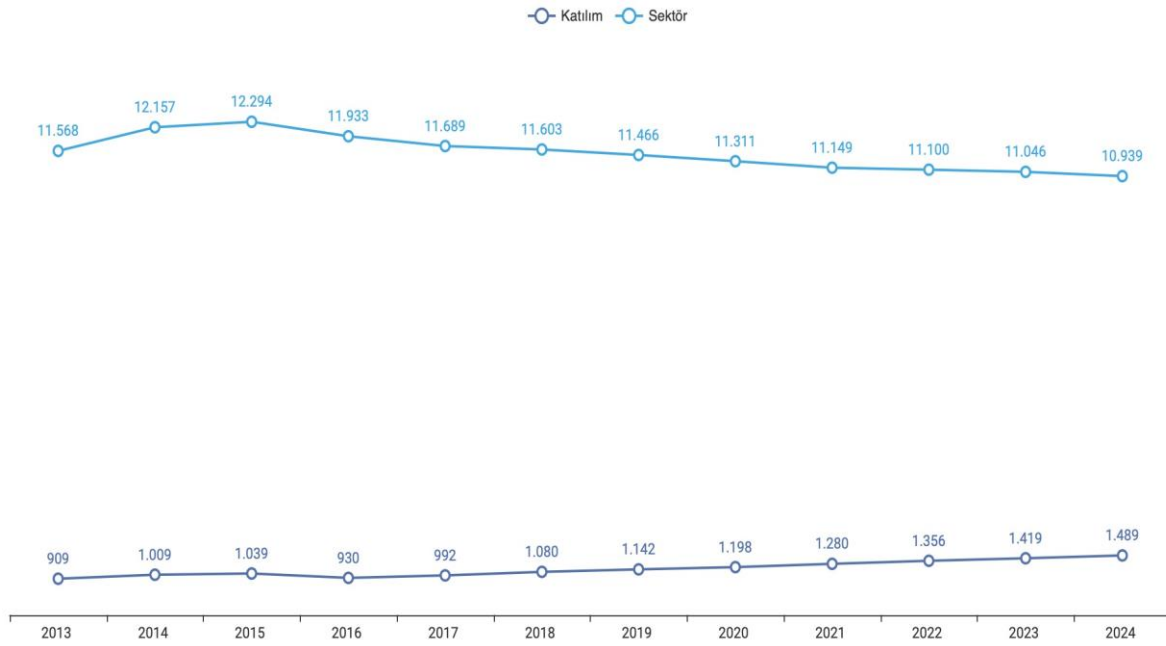
Katılım bankaları tarafından Temmuz 2024 itibariyle finansal sistem içerisinde 1.032.190 milyon TL fon kullandırılmıştır. Böylelikle Katılım bankalarının sektör payı %7,3'e yükselmiştir. Kullandırılan fonların tutarı sürekli artarken, sektör payı trendinde belirgin azalmalar gözlemlenmektedir. 2013-2017 yılları arasında bu düşüşler göze çarpmaktadır. Sektörde yaşanan kapanmalar ve gelişmeler bu durumda etkili olmuştur. Katılım bankaları, 2013'teki sektör payını ancak 2021'de geçmeyi başarmıştır. 2024 yılında sektörel büyümede yaşanan düşüklüğün ise temmuz ayı verilerinin kullanılıyor olması tahmin edilmektedir. Kullandırılan fonlarda yaşanan olumsuz seyrin, Katılım bankalarının nakit kredi vermemeleri, kredi kartı faaliyetlerinin sınırlı olması ve rakip bankalara göre fon kullandırma maliyetlerinin daha yüksek olması etkilidir.

Şekil 4: Personel Sayısı

Kaynak: (TKBB, 2024b).

Katılım bankaları personel sayısında 2023 yılında 18.917 çalışanla, sektörün %9,5'ini temsil etmektedir. 2024 yılında çalışan sayısında önemli bir artış olduğu göze çarpmaktadır. 2013-2024 döneminde Katılım bankacılığı sektöründeki çalışan sayısında net bir değişimin sadece Bank Asya ile ilgili değişiklikler ve tasfiye süreci sırasında meydana geldiği tespit edilmiştir. 2014 yılında başlayan bu süreç, 2016'da zirveye ulaşarak sektörü olumsuz etkilemiştir. Çalışan sayısındaki ani düşüşler, söz konusu bankanın faaliyetlerinin durdurulmasından kaynaklanmaktadır. Bu dönüm noktaları haricinde, Katılım bankaları genel olarak personel sayılarını düzenli bir şekilde artırmaya devam etmiştir.

Mevduat bankaları 2019-2020 yılları arasında 2.000 çalışanının işine son vermiştir. Aynı zaman diliminde Katılım bankaları ise 1.000 kişilik yeni istihdam yaratmıştır. Mevduat bankalarının Haziran 2021 verilerine göre çalışan sayısı ise 389 eksilmiştir. Bu veriler incelendiğinde, Katılım bankalarının istihdama katkısının, mevduat bankalarına göre daha olumlu olduğu görülmektedir (BDDK, 2021, ss.II21-22). Mevduat bankalarında genel olarak yaşanan personel azalışlarının, teknolojik gelişmeler, internet bankacılığındaki hızlı artışlar, bankaların operasyonel faaliyetlerinin merkezileştirilmesi, çağrı merkezlerinin aktif bir şekilde kullanılması, yüksek kira bedelleri, geniş şube lokasyonlarını bulmaktaki zorluklar nedenleriyle daha küçük şube lokallerinin oluşturulması şube başına düşen personel sayısının azalması ardındaki olası nedenler arasında olduğu düşünülmektedir (Oğuz, 2016, s.239).

Şekil 5: Şube Sayısı

Kaynak: (TKBB, 2024b).

Katılım bankaları 2023 yılında 1.419 şube ile sektörün %13,3'ünü, temsil etmektedir. 2024 yılında ise şube sayısında 1.489 ile önemli bir artış olduğu göze çarpmaktadır. Katılım bankacılığı sektörü 2013-2024 yılları şube sayısında belirgin değişim, personel sayısını benzer şekilde sadece Bank Asya ile ilgili değişiklikler ve tasfiye süreci sırasında meydana gelmiştir. Bahsi geçen dönüm noktaları haricinde, Katılım bankalarının genel olarak şube ve çalışan sayılarında artış yaşanmıştır.

Mevduat bankalarında 2019-2020 yılları arasında 262 şube kapatılmıştır. Aynı zaman diliminde Katılım bankaları ise 76 yeni şube açmıştır. Mevduat bankalarının Haziran 2021 verilerine göre ise şube sayısı 11 eksilmiştir (BDDK, 2021). Mevduat bankalarında yaşanan personel azalışında etkili olan nedenlerin şube sayısının azalmasında etkili olan sebeplerle aynı olduğu düşünülmektedir.

Sonuçlar ve Öneriler

Bu çalışmada, katılım bankacılığı sektörünün 2013-2024 yılları arasındaki gelişimi detaylı bir şekilde incelenmiştir. Elde edilen veriler, Katılım bankalarının ülkemizde 2024 itibarıyla 9 farklı banka ile temsil edilmesine rağmen, yalnızca 6 bankanın aktif olarak faaliyet gösterdiğini ortaya koymaktadır. Katılım bankaları, reel sektörün, üretimin ve ticaretin finansmanında önemli bir rol oynayarak ülke ekonomisine katkıda bulunmaktadır. Küresel düzeyde İslami finansa artan ilgi, bu alanda söz sahibi olmanın önemini artırmaktadır. Bu doğrultuda, hedef kitleyle daha etkili bir iletişim kurulması, katılım finans sisteminin müşterilere detaylı bir şekilde anlatılması ve benimsetilmesi Katılım bankacılığının geleceği için büyük bir önem taşımaktadır.

Katılım bankacılığı, toplam aktif gelişimi ve pazar payı açısından olumlu bir trend sergilemektedir. Ancak, 2025 hedefinin gerçekleştirilmesi için sektör payı büyüme hızının artırılması gerekmektedir. Toplanan fonlar ve sektördeki payı incelendiğinde, Katılım bankalarının bu alanda etkin bir rol üstlendiği ve fonların krediye dönüşme oranının, karlılığı artırmak adına önemli bir gösterge olduğu anlaşılmaktadır. Buna karşın, kullandırılan fonların sektördeki düşük oranı (%7,3) Katılım bankalarının kredilendirme konusundaki yetersizliklerini ortaya koymakta ve bu durum, hedeflerine ulaşmalarında engel teşkil etmektedir.

Öte yandan, Katılım bankaları şubeleşme ve çalışan istihdamı hususlarında da pozitif bir tablo sergilemekte, mevduat bankalarının daralmasına karşı sektöre pozitif katkı sağlamaktadır. Büyümekte olan bu sektörün, özellikle kamu katılım bankalarının yayılma çabaları, bu olumlu gelişme üzerinde önemli bir rol oynamaktadır.

Sektörün en güncel ürünlerinden biri olan sukuk, Katılım bankacılığına 96,2 milyar TL gibi önemli bir katkı sağlamış ve uzun vadede daha yoğun kullanılacağı öngörülmektedir.

Sonuç olarak, Katılım bankacılığı sektörü, sürekli büyüme potansiyeline sahip bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, daha geniş bir pazar payı ve sürdürülebilir büyüme için sektördeki bazı yapısal sorunların ele alınması gerekmektedir. Sisteme dahil olan kamu Katılım bankalarının gelecekte sayısının artması ve piyasa stratejilerinin geliştirilmesi, Katılım bankacılığının daha geniş kitlelere ulaşmasına olanak tanıyacaktır.

Kaynakça

- Abedifar, P., Molyneux, P., & Tarazi, A. (2013). Risk in Islamic Banking. *Review of Finance*, 17(6), 2035–2096. <https://doi.org/10.1093/rof/rfs041>
- Aktaş, M. M. (2017). Muşaraka sukuk ve türk hukukunda düzenlenişi. *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, 8, 1–48.
- Al-Amine, M. al-B. M. (2008). *Risk management in Islamic Finance: an Analysis of Derivatives Instruments in Commodity Markets* (1st ed.).
- Alharbi, A. (2015). Development of the Islamic Banking System. *Ournal of Islamic Banking and Finance*, 3(1), 12–25.
- Ali, M. A., & Hussain, T. (2017). Murabaha Perceptions of Islamic Bankers: Case of Pakistan. *COMSATS Lournal of Islamic Finance*, 2(2), 42–58.
- Alkış, A. (2018). İslam Hukukunda Katılım Bankacılığı Fon Toplama Ve Kullandırma Yöntemleri. *Al Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 120–133.
- Ariff, M. (1988). Islamic Banking. *Asian-Pacific Economic Literature*, 2(2), 46–62.
- Arslan, E., & Akacan, F. (2019). Katılım Bankacılığının Fon Toplama-Kullandırma Yöntemleri ve Türkiye Ekonomisine Katkılarının İncelenmesi. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(90), 212–228.
- Arslan, M. F., & Bayraktar, Y. (2020). Katılım Bankalarının Gelişimi ve Etkinliği Üzerine Bir Değerlendirme: Türkiye Deneyimi. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 6(3), 107–123.
- Bankacılık Kanunu. (2005). *Bankacılık Kanunu*.
- BDDK. (2021). *Bankalarımız* 2020. https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/7766/Bankalarimiz_2020.pdf
- Canbaz, M. F. (2020). Karz- ı Hasen & Qard al-Hasan. *ResearcGate, Davet Mektebi 67 Düşünce Siyaset ve Edebiyat Dergisi*, August, 25–28. https://www.researchgate.net/publication/343837088_Karz-i_Hasen_Qard_al-Hasan
- Canbaz, M. F. (2022). *İslami Finans* (1st ed.). Nida Yayıncılık. https://www.researchgate.net/profile/Muhammet-Fatih-Canbaz/publication/364224996_Islami_Finans/links/633fdf8b76e39959d6a7715b/Islami-Finans.pdf
- Cebeci, İ. (2019a). *Sukuk*. TDV İslam Ansiklopedisi. <https://islamansiklopedisi.org.tr/sukuk>
- Cebeci, İ. (2019b). Teverruk. In *TDV İslam Ansiklopedisi*. <https://cdn2.islamansiklopedisi.org.tr/dosya/EK-2/CEK215357.pdf>
- Cevherli, F. (2023). *İslam Hukukunda Mudarebe Ortaklığı ve Katılım Bankacılığındaki Yeri (Doktora Tezi)*. Sakarya Üniversitesi. <https://acikerisim.sakarya.edu.tr/handle/20.500.12619/100726>

- Choudhury, M. A. & Malik, U. A. 1992. *The Foundations of Islamic Political Economy*. London: Macmillan.
- Doğan, S. (2024). *Katılım Bankalarının Aktif Büyüklüğü 2,2 Trilyon Lirayı Aştı*. Anadolu Ajans Web Sitesi. <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/katilim-bankalarinin-aktif-buyuklugu-2-2-trilyon-lirayi-asti/3310938#:~:text=AA muhabirinin Türkiye Katılım Bankaları,143%2C9 milyar lira oldu.>
- Eker, M., & Yeşilyurt, E. F. (2017). *Katılım Bankalarında Hedef Pazar Payı Yüzde 15*. <https://www.aa.com.tr/tr/ekonomi/katilim-bankalarinda-hedef-pazar-payi-yuzde-15/968028>
- Gait, A. H., & Worthington, A. C. (2007). A primer on Islamic Finance: Definitions, Sources, Principles and Methods. *School of Accounting & Finance, University of Wollongong, Working Paper, 5*, 1–27. <https://www.tovima.gr/2015/04/10/society/dimoskopisi-kapa-research-xristianoi-orthodoksoi-alla-mia-fora-ton-xrono/>
- Haron, S. (1998). A Comparative Study of Islamic Banking Practices. *Journal of King Abdulaziz University-Islamic Economics*, 10(1), 23–52. <https://doi.org/10.4197/islec.10-1.2>
- Ielasi, F., & Vichi, G. (2013). A Particular Model of Interest-Free Bank : The Case of JAK Bank in Italy. *Universita Degli Studi Firenze*, 91. http://www.jakitalia.it/wp-content/uploads/2015/01/A-particular-model-of-interest-free-bank_The-case-of-JAK-Bank-in-Italy-.pdf
- Iqbal, M., Ahmad, A., & Khan, T. (1998). *Challenges Facing Islamic Banking* (1st ed., Issue 1). King Fahd National Library. https://ibir-api.hbku.edu.qa/sites/default/files/2020-04/Challenges Facing Islamic Banking_46947.pdf
- İslamoğlu, M., & Can, Ş. S. (2023). Türkiye’de Katılım Bankacılığının Gelişimi ve Katılım Bankacılığı Sektörü Swot Analizi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(2), 463–474. <https://doi.org/10.29106/fesa.1267894>
- İsmail Balkan. (2024). Türkiye’de Katılım Bankacılığı Sektörünün Gelişimi ve Piyasa Yapısının Analizi. *Journal of Islamic Research*, 35(1), 92–109.
- Kahraman, Y. E. (2020). Katılım Bankacılığının Türkiye’deki Gelişimi ve Geleceği. *Bankacılık ve Sermaye Piyasaları Dergisi*, 4(10), 55–71.
- Kanuşağı, İ. (2023). *İslami ve Konvansiyonel Bankaların Finansal Etkinliklerinin karşılaştırmalı Analizi: Türkiye ve Dünya Örneği* [Hasan Kalyoncu Üniversitesi]. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>
- Kaya, Ö. (2010). *Katılım Bankacılığının Gelişimi ve Türk Bankacılık Sistemi İçerisindeki Etkinliğinin Araştırılması*. İstanbul Üniversitesi.

- Kevser, M. (2020). Türkiye’de Katılım Bankacılığının Gelişimi Üzerine Bir Değerlendirme:2015-2019 Dönemi Analizi. *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 7(6), 116–127.
- Khaliq, S. A. (2014). Comparison study of Murabahah and Istisna in Islamic banking in Jordan. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 5(1), 603–612. <https://asset-pdf.scinapse.io/prod/2303766264/2303766264.pdf>
- Khan, M. M., & Bhatti, M. I. (2008). Development in Islamic Banking: a Financial Risk-Allocation Approach. *Journal of Risk Finance*, 9(1), 40–51. <https://doi.org/10.1108/15265940810842401>
- Nasser, A. (1996). Essentials of Islamic Banks Assets and Operational Aspects. *Apollo, Cairo*.
- Netzer, M. S. (2004). *Riba in Islamic Jurisprudence: The Role of “Interest” In Discourse on Law And State*. The Fletcher School.
- Oğuz, A. B. (2016). Türkiye Kamu, Özel Sermayeli Mevduat ve Katılım Bankalarının 2005-2013 Arasındaki Bazı Bilanço Kalemlerinin Karşılaştırılması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(29), 225-241. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1125938>
- Öner, M. H. (2021). Türkiye’de Katılım Sigortacılığı ve Gelişimi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 58, 35–58.
- Raphaeli, N. (2006). Islamic Banking - A Fast-Growing Industry. *Inquiry and Analysis Series*, 297, 2789–2797.
- Rehman, S. ul, Wani, I., Khanam, M., & Almonifi, Y. S. A. (2021). A Brief Review of Growth and Development in Islamic Banking. *SSRN Electronic Journal*, 12(3), 15–25. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3867044>
- Roy, D. A. (1991). Islamic Banking. *Middle Eastern Studies*, 27(3), 427–456. <https://doi.org/10.1080/00263209108700869>
- Sahin, C. (2019). A Financial Instrument for Individuals Having Islamic Sensitivity: Sukuk. *Social, Human and Administrative Sciences Research Papers*, 31.
- Schaik, D. van. (2001). Islamic Banking. *Arab Bank EVIEW*, 3(1), 45–52. <https://doi.org/10.1080/00263209108700869>
- Serçek, S., & Yıldız, Y. (2022). Türkiye’de İslami Bankacılığın Doğuşu ve Karşılaştığı Zorluklar. In L. P. L. Cavaliere, A. Ahmad, & R. A. Sardar (Eds.), *International CEO (Communication, Economics, Organization), Social Sciences Congres, 4th Proceedings Book* (1st ed., pp. 39–48). NCM Publishing House. <https://doi.org/978-605-73822-2-1>
- Shubber, K., & Alzafiri, E. (2008). Cost of capital of Islamic Banking Institutions: an Empirical Study of a Special Case. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 1(1), 10–19. <https://doi.org/10.1108/17538390810864223>

- Tatiana, N., Igor, K., & Liliya, S. (2015). Principles and Instruments of Islamic Financial Institutions. *Procedia Economics and Finance*, 24, 479–484. [https://doi.org/10.1016/s2212-5671\(15\)00613-9](https://doi.org/10.1016/s2212-5671(15)00613-9)
- TBB. (2024). *Türkiye Bankalar Birliği; Bankalarımız*. <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/4>
- Tetik, N., & Şahin, A. (2021). Katılım Bankalarının Yapısal ve Sektörel Gelişimi. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, (21), 49-66.
- TKBB. (2024a). *Katılım Bankaları Sukuk İhraç Hacimleri*. <https://tkbb.org.tr/veripetegi-detay/8>
- TKBB. (2024b). *PDF Raporu Taraf bilgisi(Katılım).pdf, Veriler 2024 Ağustos Ayına Aittir*. <https://veri-petegi.tkbb.org.tr/public/dashboards/db-9gmli10dcf4r3me?filters=81201%3D8%2681206%3DKat%25C4%25B11%25C4%25B1m>
- TKBB. (2024c). *Türkiye Katılım Bankaları Birliği Tarihçe*. <https://tkbb.org.tr/kurumsal/hakkimizda/tarihce>
- Topdağ, D., & Işık, N. (2019). Katılım Bankacılığının Gelişimi ve Türkiye’deki Katılım Bankaları Üzerine Bir Nedensellik Analizi. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 3, 65–86. <https://doi.org/10.25272/ijisef.571635>
- Türkan, Y. (2019). *33 Soruda İslami Finans ve Bankacılık*. İmaj Yayınevi.
- Güçlü, F., & Kılıç, M. (2020). İslami Finansın Dünyadaki Gelişimi ve İslami Finansla Yön Veren Uluslararası Kuruluşlar Üzerine Bir İnceleme. *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, 16(1), 75-91.
- Yean, T. W. (2014). Sukuk: Issues and The Way Forward. Work Articles, <https://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2011/02/Sukuk-Issues-and-the-Way-Forward.pdf>.
- Yılmaz, M., & Bağış, B. (2020). Türkiye ’de İslami Finansın Gelişimi ve Hukuki Yapısı. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(5), 3148–3173.



JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



الاقتصاد في العهد الأموي

Ismail Kalash | ismailkalash2@gmail.com | ORCID: 0000-0002-0674-0136

Dr., Dicle University, Institute of Social Sciences, Diyarbakır, Türkiye

بيانات البحث / Research Information

نوع البحث / Research Type	مقالة / Research Article
تاريخ التسليم / Date of Submission	12.01.2025
تاريخ القبول / Date of Acceptance	09.04.2025
تاريخ النشر / Date of Publication	15.07.2025
DOI	10.55237/jie.1618116
عطف / Citation	Kalash, I. (2025). "الاقتصاد في العهد الأموي." Journal of Islamic Economics, 5(2):149-178
تحكيم المحكم / Peer-Review	حكممان خارجيان - التحكيم السري / Double anonymized - Two external
بيان أخلاقي / Ethical Statement	تم العزو إلى جميع المراجع المستخدمة بشكل صحيح أثناء إجراء البحث وكتابته / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
فحص الانتحال / Plagiarism Checks	نعم - Turnitin / Yes - Turnitin
تضارب المصالح / Conflict of Interest	ليس لدى المؤلف أي بيان عن تضارب في المصالح / The author has no conflict of interest to declare.
شكوى / Complaints	jie@asbu.edu.tr
صندوق الدعم / Grant Support	يعلن المؤلف أنه لم يتلق أي تمويل خارجي أثناء إجراء هذا البحث / The author(s) acknowledge(s) that no external funding was received in support of this research.
حقوق التأليف والترخيص / Copyright & Licence	يحتفظ المؤلفون الذين قاموا بالنشر في مجلتنا بحقوق الطبع والنشر لأعمالهم المرخصة بموجب: CC BY-NC 4.0 / Author publishing with the journal retains the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

الملخص

ناقش هذا البحث التطور الاقتصادي في ظل الدولة الأموية على مستوى التجارة الداخلية والخارجية والزراعة والصناعة والموارد المالية والنفقات. وبينت النتائج وجود أسواق ومراكز تجارية مهمة انتشرت في ذلك العصر كان أبرزها مدينة دمشق وحلب والبصرة وواسط ومكة والقدس وعدن، واهتمت الدولة الأموية بتشجيع التجارة من خلال توفير العناصر الضرورية كالأمن على الطرق التجارية وبناء الطرق وإقامة الخانات ومحطات الاستراحة. واهتمت الدولة أيضاً بتطوير الزراعة من خلال تحسين وسائل الري وحفر الأنهار وإقامة السدود والجسور. من ناحية أخرى، فقد مارس بعض ولاة الأمويين كالحجاج الشدة والظلم والاحكام بحق المزارعين. أما على مستوى الصناعة، فقد ازدهرت صناعات مهمة في العهد الأموي كصناعة الزجاج والمنسوجات والملابس وصناعة الأسلحة. وكانت الزكاة والخراج والجزية والصدقات وغنائم الحرب والعشور تشكل الموارد المالية الأساسية للدولة الأموية. أما نفقات الدولة فقد تركزت على الخدمات العامة والنفقات العسكرية. ومن الأمور المهمة التي ساهمت في تطوير الاقتصاد هو طباعة عملة خاصة بالدولة.

الكلمات المفتاحية: اقتصاد، الدولة الأموية، التجارة، الصناعة، الزراعة، الموارد المالية.

JEL Codes: B3, B30

Emeviler Döneminde Ekonomi

Özet

Bu araştırmada Emevi devletinin ekonomik kalkınması iç ve dış ticaret, tarım, sanayi, mali kaynaklar ve harcamalar düzeyinde ele alınmıştır. Sonuçlar önemli pazarların ve ticaret merkezlerinin varlığını göstermiştir; bunların en öne çıkanları Şam, Halep, Basra, Vasiit, Mekke, Kudüs ve Aden Aden idi. Emevi devleti, ticari yolların güvenliğini sağlamak, yol yapmak, han ve dinlenme yerleri kurmak gibi gerekli unsurları sağlayarak ticareti teşvik etmekle ilgileniyordu. Devlet ayrıca sulama yöntemlerini iyileştirerek, nehirleri kazarak, barajlar ve köprüler inşa ederek tarımı geliştirmeye odaklanmıştı. Öte yandan Haccac gibi bazı Emevi valileri çiftçilere karşı sert ve adaletsiz uygulamalarda bulunmuşlardı. Endüstriyel düzeyde, Emevi döneminde cam imalatı, tekstil, giyim ve silah imalatı gibi önemli endüstriler gelişti. Ayrıca haraç vergisi, zekât, savaş ganimetleri ve öşür vergilerinin Emevi devletinin temel mali kaynaklarını oluşturduğu makalede gösterilmiştir. Devletin temel harcamalarını ise kamu hizmetleri ve askeri harcamalar oluşturuyordu. Ekonominin gelişmesine katkı sağlayan önemli şeylerden biri de ülkenin kendi para biriminin basılmasıydı.

Anahtar Kelime: Ekonomi, Emevi Devleti, Ticaret, Sanayi, Tarım, Mali Kaynaklar.

Jel Kodları: B3, B30.

Economy in the Umayyad Era

Abstract

This research discussed the economic development in the Umayyad state at the level of internal and external trade, agriculture, industry, financial resources and expenditures. The results showed the presence of important markets and commercial centers, the most prominent of which were Damascus, Aleppo, Basra, Wasit, Mecca, Jerusalem, and Aden. The Umayyad state was interested in encouraging trade by providing necessary elements such as security on commercial routes, building roads, and establishing inns and rest places. The state also focused on developing agriculture by improving irrigation methods, digging rivers, and constructing dams and bridges. On the other hand, some of the Umayyad governors, such as Al-Hajjaj, exercised harshness and injustice against farmers. At the industrial level, important industries flourished during the Umayyad era, such as glass manufacturing, textiles, clothing, and weapons manufacturing. It was also shown that zakat, Haraj tax, tribute, alms, war spoils, and tithes constituted the basic financial resources of the Umayyad state. As for state expenditures, public services and military expenditure formed the basic expenses. One of the important things that contributed to the development of the economy was printing a country's own currency.

Key Words: Economy, Umayyad state, Trade, Industry, Agriculture, Financial Resources.

Jel Codes: B3, B30.

المقدمة

واجهت الدولة الأموية في الفترة الأولى من نشأتها صراعات وحروب داخلية أثرت بشكل كبير على الموارد الاقتصادية وحجم الإنفاق ومجالاته. وقد مر الاقتصاد في العصر الأموي بالعديد من التقلبات التي ارتبطت بحالة الحرب والسلام والاضطراب أو الاستقرار الاقتصادي. وعلى الرغم من أهمية هذه الفترة من التاريخ الإسلامي، فقد اقتضت الكتابات المرتبطة بها على الجوانب السلبية بسبب تأثرها بالحالة السياسية في الدولة العباسية التي قامت على أنقاض الدولة الأموية، وكانت هذه الكتابات تأتي من اتجاهات فكرية معادية للدولة الأموية. إضافة إلى ذلك، فإن الدراسات التي تناولت تلك الفترة ركزت فقط على جوانب اقتصادية محددة، وتأثرت أيضاً تلك الدراسات بقلة المعلومات الاقتصادية عن ذلك العصر، حيث ركزت أغلب الأبحاث السابقة على منطقة جغرافية محددة أو مجال اقتصادي محدد (الجفري، 1992م، ص 7-8). الدراسة الحالية تتناول بشكل عام جميع الأنشطة الاقتصادية في الدولة الأموية وضمن نطاق جغرافي أوسع وأشمل.

تأتي أهمية البحث الحالي كونه يتناول مرحلة مهمة في التاريخ الإسلامي شهدت الكثير من التقلبات والتغيرات الكبيرة على كافة الأصعدة السياسية والاجتماعية والاقتصادية (الصلابي، 2008م، ج 1، ص 7-20). لقد تم الاعتماد على المنهج السردى والتاريخي، لتحقيق أهداف البحث المتمثلة في الكشف عن الأنشطة الاقتصادية في عصر الدولة الأموية، كالزراعة والصناعة وإدارة الدولة للموارد والنفقات.

تم تقسيم بقية البحث إلى ستة أقسام، حيث يتناول القسم الأول النشاط التجاري من خلال عرض الطرق التجارية البرية والبحرية والأسواق والمراكز التجارية والتجارة الخارجية. والقسم الثاني يتناول القطاع الزراعي والأراضي وأنواعها. والقسم الثالث يعرض الصناعة وأهميتها في الدولة الأموية، والجهود المبذولة في تطوير الصناعة. والقسم الرابع يعرض أهم المصادر التي كانت تعتمد عليها الدولة الأموية لتأمين الموارد المالية بالإضافة إلى عرض أوجه الإنفاق والدواوين الرئيسية وسك وتعريب النقود. والقسم الأخير يتضمن خاتمة تعرض أهم النتائج المستخلصة.

1. النشاط التجاري

إن النشاط التجاري المرتبط بالتجارة الداخلية والتجارة الخارجية تطور في عهد الدولة الأموية من خلال الاهتمام بالطرق بين المدن والمحافظة على أمنها وتعزيز دور الأسطول البحري والموانئ بالإضافة إلى بروز العديد من المدن كمراكز تجارية مهمة تحتوي على أسواق حيوية متخصصة في مجالات متعددة.

1.1 التجارة الداخلية

شكلت كل من دمشق وبغداد عقدتي مواصلات مهمة في العهد الأموي والعباسي (الرفاعي، 1997، ص 322)، حيث كانت دمشق -عاصمة الدولة الأموية- مرتبطة بشبكة من الطرق الرئيسية نحو الشرق والغرب. ومن هذه الطرق، الطريق الشرقي الذي يربط بين العاصمة دمشق وخراسان وبلاد فارس وما وراء النهر (الناطور، 1997، ص 160). حيث كان الطريق الشرقي الرئيسي للقوافل يربط العراق ببلاد الشام عبر الرقة على نهر الفرات، ثم يتجه إلى بلاد فارس، ثم خراسان مروراً بهمدان والري ونيسابور، ثم يصل إلى مرو ومنها يتجه شمالاً نحو بخارى وسمرقند، وشرقاً نحو طالقان وبلخ، ثم بخارى ومنها إلى سمرقند. ومن سمرقند يتابع شرقاً فيعبر نهر سيحون باتجاه الصين. أما الهند فكان التوجه إليها يتم عبر طريقين، الطريق الأول يعبر خراسان باتجاه كابل، ثم يتجه جنوباً نحو السند. أما الطريق الثاني فيجتاز العراق ثم يمر عبر فارس ومنها باتجاه سجستان ثم يواصل جنوباً حتى مصب نهر السند (رحال، 2000، ص 163-164). أما نحو الغرب، ترتبط دمشق بطريق يتجه نحو فلسطين، ثم مصر، ومنها إلى طرابلس، فالقيروان، ثم يتجه نحو بقية أنحاء المغرب العربي (الرفاعي، 1997، ص 322). أما الجزيرة العربية، فكانت ترتبط بالشام بطريق يبدأ من دمشق متجهاً نحو ذات المنازل، ثم تبوك ووادي القرى، ومنها إلى المدينة، ثم مكة (رحال، 2000، ص 164).

ساهمت مجموعة من العوامل في ازدهار وتطور التجارة الداخلية في الدولة الأموية. من أهم هذه العوامل المحافظة على الأعراف والتقاليد التجارية السابقة والتي كانت كنظم ثابتة ساهمت في تعزيز عامل الثقة لدى التجار وتسهيل الحركة التجارية. ساهم أيضاً بناء الأسطول في توسيع النشاط التجاري لتجار الشام، خاصة مع غربي أوروبا (رحال، 2000، ص 166). وقامت الدولة أيضاً بتشجيع التجارة من خلال إنشاء الطرق بين المدن، وبناء الجسور على الأنهار، وإقامة محطات للاستراحة وتوفير الأمن على الطرق (الناطور، 1997، ص 153-161)، ومثال ذلك ما فعله والي البصرة زياد بن أبيه من تعزيز الأمان في طرق البصرة، حتى بات الناس يفتحون أبوابهم لا يخافون سرقة (البلاذري، 1996، ج 5، ص 206؛ الطبري، 1967، ج 6، ص 222). وأقيمت على طول الطرق الخانات للمسافرين وبضائعهم ودوابهم، حيث توفر هذه الخانات للمسافرين مكاناً للراحة وتبادل البضائع وعقد الصفقات (الرفاعي، 1997، ص 322). ومثال ذلك، قيام عمر بن عبد العزيز ببناء الخانات، حيث كتب عمر إلى سليمان بن أبي السري، أن اعمل خانات في بلادك فمن مرّ بك من المسلمين فأقروهم يوماً وليلة، وتعهدوا دوابهم، فمن كانت به علة فأقروهم يومين وليلتين، فإن كان منقطعاً به فقوّوه بما يصل به إلى بلده (الطبري، 1967، ج 6، ص 567). واهتم الخلفاء أيضاً بطرق قوافل الحج. وفي دمشق كانت تتواجد الخانات والفنادق لخدمة التجار، بحيث

تخصص أماكن في القسم السفلي من الفنادق ليضع فيها التجار بضائعهم ويُقيمون في القسم العلوي (عرفة، 1989م، ص 273).

يمكن الاستنتاج بشكل عام مما سبق أن ازدهار وانتعاش التجارة الداخلية بين المناطق والمدن يعود بشكل كبير إلى التسهيلات التي قدمتها الدولة، وعنصر الأمان الذي ساهم بتعزيز الثقة والاطمئنان لدى التجار.

كانت عاصمة الأمويين دمشق من أهم المراكز التجارية نظراً لموقعها الجغرافي كنقطة تقاطع للطرق الرئيسية، حيث كانت دمشق نقطة التقاء للحجاج الوافدين من مناطق الشمال، ويمضون منها إلى مكة، ثم في طريق العودة يفترقون في دمشق. لقد ساهمت هذه الحركة في جلب كمية كبيرة من البضائع إلى أسواق دمشق، حيث أصبحت دمشق مركزاً للتجارة الشرقية ولتوزيع البضائع إلى مختلف المناطق. وهكذا كانت دمشق وأسواقها مركزاً تجارياً مهماً تتوفر فيه مختلف أنواع البضائع المنتجة محلياً والمستوردة من جميع أنحاء العالم (رحال، 2000م، ص 182).

وأما حلب، فكانت مركزاً مهماً بين خليج البصرة والبحر المتوسط، وبين العراق وسوريا وآسيا الصغرى (الرفاعي، 1997، ص 314). وكانت حلب مركزاً لقوافل العراق وفارس، ونقطة التقاء للقوافل الآتية من الشمال ومناطق ساحل الشام الشمالي والمتجهة إلى العراق (رحال، 2000م، ص 183).

أما البصرة، فكانت تشكل مركزاً إدارياً لمجموعة من المقاطعات الواسعة والغنية، وكان موقعها الجغرافي المميز على الطرف الشمالي من خليج البصرة قد أعطاها مصدراً جديداً للربح، مما ساعد على انتعاش الحياة الاقتصادية فيها. وساهمت الدولة أيضاً في تعزيز هذا الانتعاش من خلال شق الترع والقنوات وإقامة الجسور وحفر الآبار، التي كانت تفيد التجار. وساهمت الدولة أيضاً في نشر الأمن والنظام من خلال القضاء على قطاع الطرق. وكانت البصرة تستورد بشكل أساسي القمح والفضة والذهب والحديد والخشب والمنسوجات، حيث شكلت سوقاً لتصريف البضائع الفائضة في القبائل المجاورة، وكانت الحجاز من أهم البلاد التي نشأت بينها وبين البصرة علاقات تجارية (العلي، 1953م، ص 207). وكانت الكوفة أيضاً على شاطئ نهر الفرات من المراكز التجارية المهمة في العراق، ذات بناء حسن وأسواق عامرة (الإدرسي، 2002م، ص 381).

أما مدينة واسط التي اختطها الحجاج كانت حسنة الأسواق (المقدسي، 1906م، ص 118)، رخيصة الأسعار (البغدادى، 1977م، ج 5، ص 350)، ذات زراعة حسنة وتجارة رائجة نظراً لموقعها الجغرافي الذي تتوسط فيه بين الكوفة والبصرة وبغداد والأهواز وبلاد الجبل (الواسطي، 1986م، ص 25).

أما مكة، فقد بلغت مركزاً تجارياً مهماً في النصف الأول من القرن السادس، حيث كانت سوقاً للقبائل المجاورة بزعماء قريش. ونظراً لوجود مكان عبادة قديم ومهم (الكعبة) في مكة، فقد ربطت الزعامة القرشية بين التجارة والمكانة الدينية المعتبرة لمكة، بحيث أصبحت مكة السوق الرئيسية للجوار بأكمله ومركزاً مهماً للتجارة العالمية التي كانت طريق اليمن - الشام أحد القطاعات المهمة منها. و تميزت القوافل التجارية من مكة إلى بلاد الشام بضخامة حجمها. وقد أدت حروب الردة والفتوح الأولى للمسلمين إلى إبطاء الحركة التجارية، ولكن عوضت الفتوح عن نقص التجارة لسكان الجزيرة الذين انضموا إلى جيوش الفتوح من خلال الغنائم التي وقعت في أيدي الناس. ومع قيام الدولة الأموية وإتمام الفتوح، فُتحت بوابات التجارة من حدود الصين وحوض السند إلى إيبيريا، وزالت الحواجز أمام تنقل التجار، حيث كانت الطرق بين بلاد الشام من جهة، والعراق والجزيرة العربية وبيزنطة من جهة أخرى مفتوحة، وازدهرت التجارة والصناعة في بلاد الحجاز وازدادت الرفاهية وسعة العيش نظراً للثروات التي انصببت في تلك المنطقة من الفيء والعطايا والهدايا، بالإضافة إلى موسم الحج الذي أنعش الأسواق والتجارة في الحجاز (زيادة، 2002م، ص 169-176). أما مدينة جدة، فكانت أيضاً من المراكز التجارية المهمة على البحر الأحمر (المقدسي، 1906م، 79).

أما القدس فقد أتاح مركزها كموقع ديني مهم ومقدس بأن تكون ملتقى للحجاج الذين يأتون من الغرب لزيارتها، وأيضاً الحجاج المسلمين الذين يزورونها بعد أداء فريضة الحج في مكة، الأمر الذي ساهم في ازدهار المبادلات التجارية في هذه المدينة (رحال، 2000م، ص 185).

أما مدينة عدن فاشتهرت بموقعها المهم كمرفأ لمراكب الهند، ومنها تنطلق مراكب الهند والسند والصين، وتجلب إليها مختلف البضائع من الصين، مما ساهم في أن تكون ملتقى للتجار وبلد تجارة (البغدادى، 1977م، ج 4، ص 89؛ الإدريسي، 2002م، ص 54).

ووجد أيضاً في مصر وفارس والمغرب العربي والأندلس مدن كثيرة تميزت بكونها أسواقاً كبيرة للتجارة مثل: القاهرة والاسكندرية وبخارى وسمرقند وطرابلس والقيروان وقرطبة وغرناطة وطليطلة وسيراف وسلجماسة (الرفاعي، 1997، ص 315).

أما الأسواق، فقد كانت قبل الاسلام تتسم بالطابع الموسمي، ولكن مع استقرار الاسلام في البلاد التي تم فتحها، بدأت الأسواق الدائمة بالظهور عوضاً عن الموسمية (الناطور، 1997م، ص 154). وكانت الأسواق في الدولة الأموية في بادئ أمرها بسيطة ولم تكن تقع ضمن أبنية محددة ومقسمة لمواقع معينة للبيع. وأصبحت الأسواق اعتباراً من عام 45 هـ أكثر تطوراً، ومثال ذلك قيام زياد بن أبيه بتسقيف الحوانيت لحمايتها من الظروف الجوية (الجفري، 1992م، ص 207). وقد وجّه الخليفة الوليد بن عبد الملك أيضاً اهتماماً كبيراً إلى بناء الأسواق والمصانع (الدوادري، 1994م، ص 207).

ج4، ص 245). ومن التطورات التي دخلت أيضاً على الأسواق، تنظيم الأسواق وبنائها وسط المدينة قرب الجامع (الناطور، 1997م، ص 155)، وأن يكون لكل حرفة مكانها الخاص، حيث تم تنظيم الأسواق في المدن الجديدة كالكوكة وواسط والبصرة والقيروان بأن تكون جانب المسجد وموزعة على أساس الحرف المختلفة (الدوري، 2007م، ص35). ويمكن أن نذكر على سبيل المثال أسواق الموصل (سوق الشعارين: يباع فيه ما يتخذ من الشعر والصوف، سوق القتاين: يتخذ به أقتاب الابل، سوق السراجين، سوق البزازين، سوق الطعام، سوق الحشيش وسوق الدواب) (الديوه جي، 1982م، ص 51)، وأسواق واسط (سوق الطعام، سوق البزازين، سوق العطارين، سوق البقالين، سوق الروزجاريين وسوق الخرازين) (الواسطي، 1986م، ص 39). وتواجد تقسيم الأسواق أيضاً في بلاد الشام، حيث تدل أسماء الأبواب في مداخل المدن على أسواق محددة، كسوق العطارين والقصارين (رحال، 2000م، ص 179). ومن الخصائص البارزة أيضاً للسوق في العهد الأموي عدم تدخل الدولة في تحديد السعر، حيث يُذكر أن عمر بن عبد العزيز رفض التدخل في التسعير عندما ارتفعت الأسعار في عهده وقال "ليس إلينا من ذلك شيء، إنما السعر إلى الله" (الجفري، 1992م، ص 210؛ الناطور، 1997م، ص 157). ولكن كان التدخل في الأسواق يتم أحياناً عند الارتفاع الكبير في الأسعار، حيث يذكر أنه في عام 77 هـ في عهد الخليفة عبد الملك بن مروان زاد الغلاء في مصر وهلك الناس جوعاً، فقام والي مصر عبد العزيز بن مروان بفتح مخازن غلاله بالكامل إلا ما يمونه وحاشيته لعام واحد، وأمر أيضاً بذلك لكافة مياسير مصر، فتوفرت الغلال وأنقذت الناس من الهلاك (الدوادري، 1994م، ج4، ص 216). وكان الاحتكار محدوداً في أسواق الدولة الأموية ولم يؤثر على الأسعار بشكل شامل ومستمر نظراً لوفرة السلع الواردة من الخارج إلى الأسواق وتنوع المنتجات المحلية (رحال، 2000م، ص 179).

أما مراقبة الأسواق، فقد كانت تتم من خلال وظيفة الحسبة التي يؤديها المحتسب. وتعتبر الحسبة وظيفة دينية تساهم في منع الغش والتدليس في المعايش والمكايل والأوزان (ابن خلدون، 2004م، ج1، ص 407). وتذكر بعض المصادر أن وظيفة الحسبة ظهرت منذ العصر الأموي في عهد الخليفة هشام بن عبد الملك (105-125هـ/724-743م)، حيث تولى مهدي بن عبد الرحمن ثم إياس بن معاوية حسبة السوق في مدينة واسط (أبو زيد، 1986م، ص 63). بالإضافة إلى المراقبة التي كان يؤديها المحتسب، كان بعض الولاة والخلفاء يطوفون أيضاً في الأسواق فينظرون في أحوالها ويحتكم إليهم الناس، ومثال ذلك قيام معاوية بالطواف في أسواق دمشق (ابن كثير، 1992م، ج8، ص 134)، ويُذكر أيضاً أن الخليفة الوليد بن عبد الملك كان يمر بالبقال فيأخذ حزمة البقل بيده ويقول: بكم تبيع هذه؟ فيقول: بفلس، فيقول: زد فيها فإنك تريح (ابن كثير، 1992م، ج9، ص 165). ويُذكر أيضاً أن امرأة باعت طستاً في سوق الصُّفَر بدمشق فوجده المشتري ذهباً. فقال لها: أما إني لم أشتره إلا على أنه صُفَر

وهو ذهب، فهو لك. فقالت: ما ورثناه إلا على أنه صُفّر فإن كان ذهباً فهو لك. فاختصما إلى الوليد بن عبد الملك فأحضر رجاء بن حيوة فقال: انظر فيما بينهما. فعرضه رجاء على المرأة فأبت أن تقبله، وعرضه على الرجل فأبى أن يقبله. فقال: يا أمير المؤمنين أعطها ثمنه واطرحه في بيت مال المسلمين (ابن عساكر، 1995م، ج1، ص 332). وكان زياد بن أبيه يتدخل أيضاً في ضبط الأسواق في العراق. ومثال ذلك أن زياداً أمر أن لا يباع القَت¹ إلا وزناً، فسأل غلاماً له عن قَت اشتراه فقال: أخذته كذا وكذا حبلاً بدرهم، فتنكر وركب إلى أصحاب القَت فقال لرجل منهم: كيف تباع القَت؟ قال: كذا وكذا حبلاً بدرهم، قال: أولم يأمر الأمير ببيع القَت وزناً؟ فقال: أوكل ما يأمر الأمير به أطعناه فيه؟! فقطع يده، فلم يُعَ إلا وزناً (البلاذري، 1996م، ج5، ص 233).

يمكن الاستنتاج بأن التطور الأهم الذي طرأ على الأسواق في العهد الأموي هو ظهور التخصص في هذه الأسواق بحسب المهن المختلفة. ولعبت وظيفة الحسبة دوراً مهماً في تطوير وتنظيم الأسواق نظراً للدور الرقابي الذي كان مُنَاطاً بهذه الوظيفة.

2.1. التجارة الخارجية

اهتم الأمويون بتوسيع نطاق التجارة الخارجية ودعمها من خلال بناء الأسطول الذي عزز ودعم التجارة مع غربي أوروبا (رحال، 2000م، ص 167). اهتمت الدولة الأموية أيضاً بطرق التجارة البحرية وعملت على توفير الأمان لهذه الطرق مما جعلها مفضلة لدى التجار عن غيرها. وساهمت الدولة أيضاً بتطوير صناعة السفن التجارية مما انعكس بشكل إيجابي على النقل والرحلات البحرية التجارية، حيث أصبحت أكثر أمناً وسرعة وأقل تكلفة (الجفري، 1992م، ص 190).

وكانت تتركز الأهمية بشكل خاص في الشام حيث بُنى السفن على موانئها. وأسس معاوية أيضاً داراً للصناعة البحرية في عكا، وكانت تُصنع السفن أيضاً في ميناء صور وطرابلس حيث تم ترميمهما من قبل معاوية، كما أنه أقام في عام 54هـ داراً لصناعة السفن البحرية في جزيرة الروضة في مصر (شاكر، 2000م، ص 91، 78). ساهمت صناعة السفن بشكل كبير في تطوير وتوسيع التجارة مع دول الشرق الأقصى (مثل الصين والهند) والدولة البيزنطية في الغرب، حيث كانت الدولة الأموية تشكل همزة الوصل بين تجارات الشرق الأقصى والدولة البيزنطية، وكانت وسائل النقل البحري من الركائز الأساسية التي اعتمدت عليها الدولة الأموية في تجارتها الخارجية (الجفري، 1992م، ص 184-185). كانت حركة النقل بالطرق البحرية أكثر نشاطاً نظراً لصعوبة ومشقات الطرق البرية،

¹ - القَت: المصنوعة الرطبة من علف الدواب (البلاذري، 1996م، ج5، ص 233).

بالإضافة إلى أن دول الشرق كانت تعتمد بشكل كبير على الطريق البحري في نقل بضائعها إلى العالم الإسلامي (رحال، 2000م، ص 189). لقد كانت الدولة البيزنطية تعتمد بشكل كبير على البضائع الشرقية القادمة من الهند والصين عبر الدولة الإسلامية. وكانت الأقمشة الشرقية والتوابل تشكل أهم هذه البضائع حيث يتم تفرغها في ميناء البصرة ومن ثم نقل هذه البضائع إلى موانئ البحر الأبيض المتوسط بالشام عبر طريق بري يربط العراق بالشام. وكان هذا الخط التجاري يتم أيضاً بالاتجاه المعاكس من خلال نقل البضائع من بيزنطة إلى ميناء البصرة وشم إلى الشرق الأقصى. شكلت الأقمشة الشرقية والتوابل والحديد أهم السلع التي يتم مبادلتها، في حين كان يتم إعادة تصنيع بعض السلع (مثل معالجة خيوط الحديد الخام) قبل إعادة تصديرها للدولة البيزنطية (الجفري، 1992م، ص 184-185).

اهتمت الدولة أيضاً بتنظيم الموانئ المطلة على الخليج العربي وتزويدها بمراكز لإصلاح السفن، وكان بها أيضاً أسواق كبيرة ومنظمة، مما جعل منطقة الخليج العربي مستودعاً كبيراً للسلع الواردة من الشرق الأقصى ومركزاً مهماً للتمويل التجاري للمدن الداخلية (الجفري، 1992م، ص 190). لقد كانت الطرق الملاحية الهامة والرئيسية متركزة بشكل أساسي في طريقين، الأول هو طريق الخليج العربي، ويعتبر من الطرق الملاحية المهمة للتجارة بين بلاد الشام والشرق الأقصى والصين، حيث كانت تصل التجارة إلى موانئ الخليج العربي، ومن ثم عن طريق نهر الفرات تنقل بحراً وتصل إلى المدن والموانئ الرئيسية في بلاد الشام عبر البادية، ومن ثم إلى أوروبا عبر البحر الأبيض المتوسط (عرفة، 1989م، ص 267). أما الطريق الثاني، فهو البحر الأحمر حيث يعتبر من الخطوط البحرية المهمة للتجارة وينطلق من ميناء القلزم الذي يقع في أقصى الشمال الغربي للبحر الأحمر، ومن ثم يتجه نحو الساحل الغربي إلى شرق أفريقيا، ومن ثم نحو الحجاز واليمن على الساحل الشرقي، وكان هذا الخط ينتهي عند عدن (رحال، 2000م، ص 166).

يمكن القول إنَّ اهتمام معاوية بالأسطول وبناء السفن لم يكن فقط لأهداف عسكرية إنما أيضاً لدعم التجارة الخارجية مع الدول الأخرى.

2. الزراعة

برزت الزراعة كحجر أساس في الاقتصاد في بلاد الشام التي اشتهرت بثروتها الزراعية وأراضيها الخصبة. وكانت الزراعة تعتمد بشكل رئيسي على مياه الأنهار في العراق ومصر والشام، حيث شكلت هذه المناطق مراكز الإنتاج الرئيسية في الدولة الأموية (الجفري، 1992م، ص 167). وقد طور الأمويون وولاتهم مشاريع الري من خلال حفر الأنهار وإقامة السدود والجسور وشق القنوات والجداول ونصب آلات مقاييس الماء (طهوب، 2004م، ص 155).

وامتازت وسائل الري لدى الأمويين بآلاتهم ووسائلهم ذات التقنية البارعة. ومن هذه الآلات الدلو، وكان يستعمل لرفع المياه من الآبار والخزانات. والدولاب الذي تديره الحيوانات لرفع المياه من النهر لتتجمع في أحواض ثم تجري في مجاري إلى الأرض لريها. والناضح، وهي الإبل المستخدمة في حمل الدلو لري الأراضي. والنواعير، وهي عبارة عن دواليب تدار بواسطة تيار النهر وتحمل كاسات مصنوعة من الخشب لتمتلئ بالمياه ثم تصبها في المكان المخصص (رحال، 2000م، ص 145-146).

وعن أنواع الأراضي، فهي كانت تنقسم إلى أراضي خراجية وأراضي إقطاعية. فُتحت أغلبية أراضي الشام صلحاً بحيث يؤدي أهلها الخراج والحزبة للدولة، وتبقى الأرض ملكاً لأصحابها ولكن يدفعون الخراج عنها بحسب مساحتها، ويسقط الخراج عن الأرض إذا أصابها آفة أو غرقت (عرفة، 1989م، ص 85، 153). وأما الإقطاع، فقد كان يشكل الملكية الخاصة للأراضي، وكان الخليفة هو المانح الوحيد للإقطاع، ولا تدخل الأرض في ملكية صاحب الإقطاع إلا إذا نفذ التزامات عملية تؤدي إلى إحياء هذه الأرض (رحال، 2000م، ص 106-107). وكان خلفاء بني أمية يقطعون الأراضي لبعض ولائهم بدلاً من منحهم راتباً محدداً (طهوب، 2004م، ص 150). وقد توسع خلفاء الدولة الأموية في منح الأراضي لأقربائهم وخوَصهم. وتواجدت أيضاً أراضي الوقف والأحباس والتي تكون مخصصة للإنفاق على المساجد والفقراء والمجاهدين واليتامى والمنافع العامة (عرفة، 1989م، ص 158-165). أما بالنسبة لسياسة الأمويين في منح الإقطاعات فقد توسعت كثيراً وانخرفت عن الأهداف الأساسية لها التي سار عليها المسلمون الأوائل، فبعد أن كان يُمنح الإقطاع للمجاهدين في سبيل الله والمحتاجين لتأمين مورد رزق لهم، فقد أصبحت تمنح في العصر الأموي للمقربين وأصحاب النفوذ والشعراء (رحال، 2000م، ص 114). وتسامح الأمويون أيضاً مع أقربائهم ومقربهم في شراء الأراضي الخراجية، وقد نجح الخليفة عمر بن عبد العزيز بإيقاف ذلك لفترة مؤقتة لكن عاد الحال بعده إلى أشد مما كان عليه. وأدى هذا الوضع إلى شكوى وردود فعل قادت إلى ثورات كثرة زيد بن علي (الدوري، 2007م، ص 33). وفي أواخر العهد الأموي أخذ العمال يستخدمون العنف والعسف في تحصيل الخراج من الرعايا، مما أدى إلى تشاغل الناس عن الزرع وإهمال الأرض (الرفاعي، 1997، ص 285).

من ناحية أخرى، كانت الأرض تشكل المورد الأساسي للدولة ولذلك فقد تم الاهتمام بها وبناء القناطر والجسور وتحسين وسائل الإنتاج، وأخذت الدولة تُقطع الأراضي لاستصلاحها واستثمارها (بطاينة، 1987م، ص 139). حيث كانت الضرائب المفروضة على الأراضي تشكل أحد الموارد الأساسية لخزينة الدولة، وأدى ذلك إلى الاهتمام بالأراضي. ومثال ذلك قيام معاوية بحفر الأنهار (البلاذري، 1987، ص 499) واستصلاح الأراضي بالإضافة إلى اهتمام

الأمويين بتجفيف المستنقعات وبناء السدود كسد عبد الله بن معاوية قرب الطائف ونهر يزيد بن معاوية يسقي الأراضي المرتفعة في مدينة دمشق. ومن ولاية الأمويين نذكر الحر بن يوسف بن يحيى بن الحكم الأموي، حيث أنعش الموصل من خلال شق نهر من دجلة سنة 108 هـ وإيصال مائه إلى الموصل، وبلغت النفقة على حفر النهر ثمانية ملايين درهم (الديوه جي، 1982م، ص 44-45). ونذكر أيضاً خالد القسري الذي استصلح مساحات واسعة من الأراضي، ومسلمة بن عبد الملك (أمير العراق 102-103 هـ) الذي اهتم باستصلاح الأراضي وحفر نهرين (السيين) (الدوري، 2007م، ص 33)، وقام مسلمة أيضاً ببناء سد عظيم على نهر البليخ في الجزيرة الفراتية مما ساهم في زيادة التنمية الزراعية وزيادة إيرادات بيت المال (الصلاحي، 2008م، ج 2، ص 445). وقام عبد الله بن عامر والي البصرة في عهد الخليفة معاوية بحفر شبكة من الأنهار والقنوات والجداول، والتي ساهمت في انتعاش الحياة الزراعية وزيادة الواردات إلى أن وصلت إلى ستين مليون درهم (طهوب، 2004م، ص 156).

وقام هشام بن عبد الملك أيضاً باستصلاح الأراضي والاعتماد عليها كأهم مصدر من مصادر وارداته (الدوري، 2007م، ص 33). وفي فترة هشام تم نقل بعض القبائل العربية إلى مصر وأمرهم بالزراعة وصرف لهم الصدقة من العشور (بطاينة، 1987م، ص 164). وفي الجزيرة شجع الوليد بن عبد الملك على زرع وإحياء بعض أراضي الجزيرة وحفر الأنهار (طهوب، 2004م، ص 154). وفي فلسطين بنى سليمان بن عبد الملك مدينة الرملة واحتفر فيها آباراً وحفر فيها قناة تدعى بردة (طهوب، 2004م، ص 157).

واهتم عمر بن عبد العزيز أيضاً بالتشجيع على الزراعة والاهتمام بالأراضي (أبو خليل، 1996م، ص 376؛ شاكر، 2000م، ص 220). وعلى عكس بعض الخلفاء الأمويين الذين اعتادوا على إرهاب المزارعين بالضرائب التي أضرت بمالية الدولة نتيجة لاضطرار المزارعين لبيع أراضيهم وهجرها لشديد ما عليهم، فقد سعى عمر بن عبد العزيز عندما تولى الخلافة إلى إلغاء جميع الضرائب المخالفة للشريعة ورفع الظلم عن المزارعين وتطبيق الحق، مما أدى إلى التأثير بشكل إيجابي على اقتصاد الدولة (الصلاحي، 2008م، ج 2، ص 312). وتعرض الموالي أيضاً للاستغلال وانتشار ظاهرة تكليف المزارعين بالهدايا في المناسبات التي بدأها معاوية واستمرت، وهي من المظاهر التي أمر عمر بن عبد العزيز بمنعها. وأظهر بعض الولاة شدة تجاه المزارعين، ومثال ذلك ما فعله الحجاج من خلال إجبار الفلاحين بالقوة على العودة لأراضيهم وختم أسماء قراهم على أيديهم (الناطور، 1997م، ص 131-132).

وأما المحاصيل الزراعية، فقد اشتهرت بلاد الشام بشكل خاص بالقمح والشعير نظراً لاعتمادها بشكل رئيسي على مياه الأمطار في ري مزروعاتها، وتليها في الأهمية الكروم والنخيل والزيتون، ومن ثم تأتي باقي الحبوب والفواكه والخضار (رحال، 2000م، ص 147). واشتهرت البصرة بالنخيل (البغداد، 1977م، ج 1، ص 438)، واشتهرت

الطائف بالفواكه والعنب، والكوفة بالنخيل (الإدريسي، 2002م، ص 144، 381). وعن تربية الماشية، فقد لعبت دوراً مهماً في الحياة الزراعية نظراً لكثرة المراعي خاصة في بلاد الشام (حسين، 1974م، ص 135-136). يمكن الاستنتاج بأن السياسة الزراعية في العهد الأموي ركزت على تطوير وسائل الري واستصلاح الأراضي، ولكن من ناحية أخرى مارس بعض الولاة الاستغلال والعنف ضد المزارعين في تحصيل الخراج، خاصة في أواخر العصر الأموي مما أثر بشكل سلبي على الإنتاج الزراعي.

3. الصناعة

اهتم الأمويون في عهودهم المختلفة بتطوير الصناعة ورفع مستوى الإنتاج ورعاية وحماية أصحاب الحرف والصناعات (رحال، 2000م، ص 218). وشهدت الصناعة تطوراً كبيراً مع بداية العصر الأموي بفضل الموالي الذين نقلوا أسرار الصناعة إلى غيرهم كصناعة السجاد والنسيج والتحف الفضية والذهبية (الناطور، 1997م، ص 133)، حيث شكل الموالي وأهل الذمة في المدن عامة أهل الحرف والصناعة، وكانوا يعيشون في أسواقهم ولكل صنعة مكانها وعرفها الخاص يتبعه أهلها (الدوري، 2007م، ص 35). واشتهرت الشام بشكل خاص بالأعمال الصناعية (كرد علي، 1934م، ص 80). وبشكل عام تركزت الصناعات والحرف بجوار المواد الأولية بهدف تأمين هذه المواد بسرعة وبتكلفة منخفضة. وتأثرت الصناعة في العصر الأموي بطبيعة الاقتصاد الذي غلب عليه النشاط الزراعي، مما أدى إلى انتشار وتطور الصناعات التي تعتمد موادها على قطاع الزراعة مثل صناعة المعاصر والمطاحن والنسيج، وتأثرت الصناعة أيضاً بالتطور العمراني والظروف العسكرية السائدة، حيث تطورت صناعة مستلزمات البناء وصناعة السفن الحربية (الجفري، 1992م، ص 213).

وساهمت عدة عوامل في تقدم الصناعة في الدولة الأموية منها: موقع الدولة الأموية عند ملتقى القارات الثلاث في وسط العالم القديم وامتدادها من حدود الصين شرقاً إلى المحيط الأطلسي غرباً، وتوفير الأمن والحرية مما سهل حركة المواد والتجار عبر أنحاء الدولة، وتوفير الأموال لدى الأفراد نتيجة الفتوحات الإسلامية والعطاء، والاقبال على شراء المنتوجات التي دخلت حديثاً للبلاد كالألبسة والمنسوجات مما أدى إلى تحسين صناعة النسيج (الناطور، 1997م، ص 133-134). استقدم الأمويون الصناع والمهرة من الولايات الإسلامية الأخرى، حيث ساهم الأمويون في رعاية وتطوير الصناعات التي كانت موجودة في بلاد الشام قبل الفتح الإسلامي (عرفة، 1989م، ص 200-201).

يمكن الاستخلاص بأن أحد الركائز الأساسية التي قامت عليها الصناعة في العهد الأموي هي خبرة الموالي وأهل الذمة في الحرف والمهن المختلفة.

نذكر من أهم الصناعات في العصر الأموي صناعة النسيج، حيث تطورت هذه الصناعة بشكل كبير في الدولة الأموية، وامتازت الملابس المستخدمة بالجودة والتنوعية، ووجدت مصانع للنسيج سميت دور الطراز تقوم بصناعة الملابس للأمرء والولاة وكبار موظفي الدولة (الجفري، 1992م، ص 214). ازدهرت تجارة المنسوجات نتيجة الإقبال الكثيف عليها، حيث أصبح لكل طبقة أو جماعة نوع خاص بها، ولكل مناسبة زي خاص بها، وكل ذلك أدى إلى تشجيع الاستيراد وتطور الصناعات المقتبسة (الناطور، 1997م، ص 136-137). وارتبط بتطور صناعة الملابس تطور صناعة الصباغة، ومثال ذلك قيام الخليفة سليمان بن عبد الملك بإنشاء دار الصباغين في مدينة الرملة. وكانت الألوان تُستخرج من النباتات مثل نبات الوسمة والنيلة، والحناء التي كان يستخرج منها اللون الأحمر، وشجرة العفص التي يستخرج منها اللون الأسود (عرفة، 1989م، ص 206-207). واشتهرت أيضاً صناعة الحرير في العصر الأموي، حيث سادت في بلاد فارس والأجزاء الشرقية، وكانت هذه البلاد مزدهرة بصناعة الحرير عندما تم فتحها، واشتهرت عدة مدن بالمنسوجات الحريرية مثل طبرستان وتبريز وسمرقند وشيراز وبخارى وجرجان وغيرها. وفي العراق اشتهرت الكوفة والأنبار والعمانية والطنافس بالمنسوجات الحريرية. وفي مصر تواجدت مصانع خاصة بإنتاج المنسوجات الحريرية، حيث كانت الخيوط الحريرية تُستورد من الصين ليتم خلطها بخيوط الكتان (الناطور، 1997م، ص 137-139). اشتهرت دمشق أيضاً بجمال ومتانة صناعة الحرير، وافتتح معاوية في دمشق في قصره المسمى بالخضراء مصنعاً للحرير، وأفتتحت مصانع الحرير أيضاً في صور وحلب، ونتيجة لاشتهار دمشق بصناعة الحرير والمنسوجات فقد سميت المنسوجات باسم المدينة فيقال لها (دامسكو). وقال البدر في وصفه صناعة المنسوجات في بلاد الشام "ومن محاسن الشام ما يصنع فيها من القماش والنسيج على تعداد نقوشه وضروبه ورسومه، ومنها عمل القماش الأطلس بكل أجناسه وأنواعه، ومنها عمل القماش الهرمزي على اختلاف أشكاله وتباين أوصاله، ومنها عمل القماش الأبيض القطني المصدر لأحياء القصور وأموات القبور، وبها أيضاً القماش السابوري بجميع ألوانه وحسن لمعانه" (عرفة، 1989م، ص 208-209).

تطورت أيضاً صناعة الخزف والزجاج في الدولة الأموية، حيث كانت صناعة الخزف تمتاز بالدقة والجودة وتطورت أساليب صناعتها وزخرفتها عما كانت عليه قبل الفتح الإسلامي لبلاد الشرق الأدنى (عرفة، 1989م، ص 216). احتلت كل من العراق والرقعة مكانة بارزة في هذا المجال (الناطور، 1997م، ص 151). وأما صناعة الزجاج فقد وُجدت آثار من الزجاج في قصور الأمويين ومساجدهم كالزجاج الملون في قصر هشام بن عبد الملك في الرصافة والزجاج المذهب في قبة الصخرة، حيث بينت هذه الآثار دقة صناعة الزجاج في العصر الأموي (عرفة، 1989م، ص 225). وتأثرت هذه الصناعة كثيراً بابتكارات مهرة الصناع من الموالي (الناطور، 1997م، ص 151).

بينت آثار العصر الأموي تطور فن النحت والزخارف أيضاً، ومن أمثلة الآثار المعمارية التي تدل على عظمة هذه الفنون قصر المشتى الأموي في صحراء سوريا، وقصر قرطبة، وقصر الخليفة هشام في خربة المفجر بوادي الأردن.

وتطورت أيضاً صناعة الحفر على الخشب وأدخلت عليها أساليب جديدة في العصر الأموي (ديماند، د.ت، ص 90-91، 115).

ازدهرت في العصر الأموي أيضاً صناعة المعاصر والمطاحن، حيث تطورت المطاحن من شكلها البسيط الذي يعتمد على حركة الدواب إلى المطاحن الأكثر انتاجية التي تعتمد على تيارات الماء، وقد أمر هشام بن عبد الملك ببناء ثمانية عشر مطحنة على نهر الموصل (الجفري، 1992م، ص 214-215). تطورت أيضاً صناعة مستلزمات البناء نتيجة للتطور العمراني في الدولة الأموية ومثال ذلك المسجد الأقصى وقبة الصخرة والجامع الأموي بدمشق وتوسعة مسجد رسول الله صلى الله عليه وسلم (الجفري، 1992م، ص 216). وتطورت أيضاً صناعة التحف المعدنية ومعادن الزينة، حيث انتشرت في المجتمع الأموي أدوات الزينة المعدنية كالحلي الفضية والذهبية والأواني والكؤوس، وانتشر اللؤلؤ والأحجار الكريمة كالياقوت والزمرد والعقيق. وتم ادخال هذه الصناعات من جانب الموالي نظراً لامتلاكهم المعرفة التامة بها (الناطور، 1997م، ص 147-148). ومن الصناعات التي كانت موجودة أيضاً في العصر الأموي صناعة العطور، حيث اهتم الخلفاء الأمويون بالطيب والعطر، واشتهرت الشام برياحينها وأزهارها، واشتهرت دمشق بصناعة عطر الورد (عرفة، 1989م، ص 237). وكانت الكوفة والبصرة أيضاً من المناطق المشهورة بصناعة العطور كماء الورد ودهن البنفسج (الناطور، 1997م، ص 146).

تطورت في الدولة الأموية أيضاً صناعة الأسلحة، حيث اشتهرت دمشق بمهارة خاصة بصنع السيوف وكان لها سوق رائجة (عرفة، 1989م، ص 231). وتطورت أيضاً صناعة الرماح في منطقة البحرين نظراً لكثرة الفتوحات الخارجية والحروب الداخلية في العصر الأموي، حيث زاد الطلب عليها مما أدى إلى تطويرها وزيادة إنتاجها (الجفري، 1992م، ص 217).

4. الإدارة المالية

اعتمدت الدولة الأموية على مجموعة من المصادر المالية كالجزية والخراج وغنائم الحرب والعشور والصدقات من أجل تمويل النفقات التي كانت تتركز بشكل أساسي على النفقات العسكرية ونفقات الخدمات العامة. وساهم كل من تعريب الدواوين وضرب نقود خاصة بالدولة في تنظيم وضبط الشؤون المالية للدولة وتعزيز الموارد المالية.

1.4 الموارد المالية

اعتمد الأمويون على الموارد المالية التي كانت تستند إليها الدولة زمن الراشدين مثل الجزية والخراج وغنائم الحرب والعشور والصدقات. وتأثرت الموارد المالية للدولة سلباً زمن معاوية بسبب الحروب الداخلية في الفترة بين 36هـ و 40هـ. وأما في فترة عبد الملك بن مروان فقد تضررت الموارد المالية للدولة بسبب الحروب التي قادها التوابون والمختار الثقفي

والزيريون والخوارج إضافة إلى الحرب بين ابن الأشعث والحجاج، إلا أن حركة الفتوحات وقرار عبد الملك بتعريب الدواوين وضرب الدراهم والدنانير قد ساهم بشكل كبير في تعزيز الإدارة المالية. وبدأ ظاهراً هذا التحسن في خلافة ابنه الوليد التي وُصفت بأنها عهد بناء وامتلاك الأرض والذي ساهم بدوره أيضاً في تحسين الوضع الاقتصادي. وأما في عهد سليمان بن عبد الملك فقد استند إلى خزانة الدولة أكثر مما كان يسندها نتيجة للرغبة في صناعة الأجداد، ومثال ذلك الجيش الذي أرسله لفتح القسطنطينية عام 98هـ، وقد أصاب الجيش الجوع والضرر وجهد جهداً كبيراً، فلما استخلف عمر بن عبد العزيز أرسل إلى الجيش يأمره بالقبول (بطاينة، 1987م، ص 121، 141، 150-154). اتسم عصر عمر بن عبد العزيز بترسيخ قيم العدل ودفع الظلم، واعتمدت سياسته الاقتصادية على إعادة توزيع الثروة بشكل عادل وتحقيق الرفاه الاجتماعي من خلال رد الحقوق لأصحابها وتخفيف الضرائب عن المزارعين وإحياء أراضي الموت والاهتمام بمشاريع البنية التحتية، وزادت في عهده إيرادات الزكاة والعشور والخراج وفاقت ميزانية الدولة (الصلاحي، 2008م، ج2، ص 308-315). ولم يكن اهتمام عمر منصباً على زيادة الأموال بقدر ما كان الاهتمام بصلاح الحال وانفاق المال لإفادة الناس (العش، 1985م، ص 268). أما في عهد الخليفة يزيد بن عبد الملك، فكان مخالفاً لسيرة عمر بن عبد العزيز وأعاد تعيين ولاية كان قد عزلهم عمر نتيجة لسيرتهم السيئة (الريس، 1969م، ص 257، 261-262). وكتب إلى عمال عمر: أما بعد فإن عمر كان مغروراً غررتموه أنتم وأصحابكم، وقد رأيت كتبكم إليه في انكسار الخراج والضريبة، فإذا أتاكم كتابي هذا فدعوا ما كنتم تعرفون من عهده وأعيدوا الناس إلى طبقتهم الأولى، أخصبوا أم أجذبوا، أحبوا أم كرهوا، حيوا أم ماتوا والسلام (كرد علي، 1934م، ص 114). وأما خلفه هشام بن عبد الملك فكان أكثر الخلفاء عناية بالإدارة المالية ووُصفت إدارته بأنها كانت دقيقة ومنظمة (الريس، 1969م، ص 257، 261-262). وتولى الخلافة من بعده الوليد بن يزيد والذي كان مستهتراً ذا نفس مضطربة تميل إلى الحياة وملذاتها، وأخذ ينفق المال بدون اهتمام وجزافاً على حاشيته، ونتيجة لذلك زادت حاجته للمال ووقع في أخطاء سياسية كبيرة أدت في النهاية إلى استياء الناس منه وثار عليه خصومه وأمراء من بني أمية كان قد انتقص من قدرهم حتى أدى ذلك إلى مقتله عام 126هـ. وقد قاد هذه الثورة يزيد بن الوليد (يزيد الثالث) الذي تولى الخلافة بعد مقتل الوليد. وحاول يزيد أن يقوم بالإصلاح والتقشف، ولكن لم تطل خلافته إلا نحواً من ستة أشهر وتوفي في نفس السنة التي ولي فيها (126هـ). في هذه الفترة كانت الدولة الأموية قد دخل فيها الفساد والشقاق بشكل كبير وبدأت تدخل في مرحلة الانحيار الشامل (العش، 1985م، ص 301-305).

1.1.4 الخراج

الخراج يفيد مقدار المال أو الحاصلات التي فُرِضت على الأراضي التي صولح عليها الأعاجم. ويُفرض الخراج على الأراضي التي فتحها المسلمون عنوة، والأراضي التي يتم الاستحواذ عليها دون قتال، والأراضي الموت التي أحيهاها

المسلمون، ويتم تحصيله إما مبلغاً من المال أو حصة معينة من إنتاج الأرض. أما مقدار الخراج فهو غير ثابت ومتغير بحسب الأزمنة والأسعار وحاجة الدولة، ويتم جبايته بعد المحصول (الرفاعي، 1997، ص 221). وقد اختلف في أمر أراضي الصلح التي صولح أهلها على الجزية والخراج وذلك فيما إذا أن تصبح هذه الأراضي عشرية عندما يُسلم صاحبها أو عندما يشتريها مسلم، أو أن تبقى أراضي خراجية. أما بالنسبة للأراضي التي أخذت عنوة فتُطرح الجزية عن رأس من أسلم ويبقى الخراج على الأرض ولا يوضع عنها إذا أسلم صاحبها لقول عمر للرجل حين قال (إني قد أسلمت فضع عن أرضي الخراج) فقال: (إن أرضك أخذت عنوة) (خماش، 1980، ص 188-190). وقد غال الأمويون كثيراً في تقدير الخراج وخرجوا عن سياسة عمر بن الخطاب وذهبوا في استقصاء ضريبة الخراج إلى أقصى حد (رحال، 2000، ص 287-288). ومنها كانت التدابير التي اتخذها الحجاج في العراق من خلال إعادة فرض الخراج على الأراضي العشرية التي كانت خراجية، وأدت هذه الإجراءات إلى وقوف العرب والمسلمين الجدد مع ثورة ابن الأشعث (الدوري، 2007، ص 27). وقد ظهر أيضاً نظام الإلجاء، حيث يلجأ صاحب الأرض إلى بعض الكبراء ويسجلها باسمه هرباً من عسف وظلم الجباة، ويصبح صاحب الأرض مزارعاً للملجأ إليه (خماش، 1980، ص 200). وأعاد الخليفة عبد الملك بن مروان تنظيم الضرائب على الأرض في كل من الموصل والجزيرة وبلاد الشام. حيث جعل الضريبة استناداً إلى قرب الأرض أو بُعدها، فجعل على كل مائة جريب زرع مما قرب ديناراً، وعلى كل ألفي أصل مما بعد ديناراً، وعلى الزيتون على كل مائة شجرة مما قرب ديناراً، وعلى كل مائتي شجرة مما بعد ديناراً، وكان غاية البعد عنده مسيرة اليوم واليومين وأكثر من ذلك، وما دون اليوم فهو في القرب (بن ابراهيم، 1979، ص 41؛ رحال، 2000، ص 289-290).

إن الإصلاحات والإجراءات الضريبية في عهد الخليفة عبد الملك بن مروان قد تم اتخاذها بسبب العجز في موازنة الدولة، حيث برز هذا العجز بسبب التغير الكبير الذي حصل في الأراضي الخراجية ذات الضريبة العالية وتحولها إلى أراضي عشرية. واستمر هذا الأمر حتى عهد الخليفة عمر بن عبد العزيز الذي حاول معالجة مشكلة الأراضي من خلال إصدار قرار بوقف بيع الأراضي الخراجية للعرب مستنداً بذلك إلى المبادئ والسوابق الإسلامية بأن الأرض هي ملك للأمة ويوضع عليها الخراج بغض النظر عن ماليتها سواء كان مسلماً أو من أهل الذمة (رحال، 2000، ص 289-290). وحدد عمر سنة 100هـ كنقطة البدء بتطبيق القرار دون الرجوع إلى الأراضي التي سبق أن تملكها العرب وذلك نتيجة للزيادة الكبيرة في الأراضي الخراجية التي امتلكها العرب وتحولت إلى عشرية (الدوري، 2007، ص 28). إلا أن التدابير التي اتخذها عمر بن عبد العزيز قد تم إهمالها وتجاهلها من بعده، ولكن على الرغم من ذلك فقد أثمرت هذه الإجراءات من خلال إعادة تطبيقها ربما في عهد الخليفة هشام بن عبد الملك،

حيث تم فرض الخراج على الأراضي الخراجية بغض النظر عن ماليتها سواء كان عربياً أو غير عربي (رحال، 2000م، ص 289-290). وعمل الخليفة عمر بن عبد العزيز على منع التجاوزات والمخالفات في تحصيل الخراج، حيث كتب عمر بن عبد العزيز، "من عبد الله عمر أمير المؤمنين إلى عبد الحميد، سلام عليك، أما بعد، فإن أهل الكوفة قد أصابهم بلاء وشدة وجور في أحكام الله وسنة خبيثة استنّها عليهم عمال السوء، وإن قوام الدين العدل والاحسان، فلا يكوننّ شيء أهم إليك من نفسك، فإنه لا قليل من الإثم، ولا تحمل خراباً على عامر، ولا عامراً على خراب، انظر الخراب فخذ منه ما أطاق، وأصلحه حتى يعمر، ولا يؤخذ من العامر إلا وظيفة الخراج في رفق وتسكين لأهل الأرض، ولا تأخذن في الخراج إلا وزن سبعة ليس لها آيين ولا أجور الضرابين، ولا هدية النيروز والمهرجان، ولا ثمن الصحف، ولا أجور الفيوج، ولا أجور البيوت، ولا دراهم النكاح، ولا خراج على من أسلم من أهل الأرض، فاتّبع في ذلك أمري، فإني قد وليتك من ذلك ما ولّاني الله، ولا تعجل دوني بقطع ولا صلب، حتى تراجعني فيه، وانظر من أراد من الذرية أن يحج، فعجل له مائة يحج بها، والسلام" (الطبري، 1967م، ج 6، ص 569). والنص السابق يشير إلى أنه كانت تؤخذ رسوم تقليدية من الزراعة (الآيين) وهي رسوم من العصر الساساني، بالإضافة إلى ثمن الصحف وهي رقوق تستعمل للكتابة لقضاء مصالح الناس، أما أجور الضرابين فهي أجور عمال الضرب، أما دراهم النكاح فهي دراهم بغايا كان يؤخذ منهن الخراج، وأما أجور البيوت فهي أجور مخازن الغلات (الدوري، 2008م، ص 124).

يمكن القول إنّ ظلم بعض الولاة وعسفهم وعدم التزامهم بالمبادئ الإسلامية في فرض وتحصيل الخراج قد أثر بشكل كبير على الإنتاج الزراعي وعلى استقرار الدولة ككل.

2.1.4 الجزية

كانت الجزية تشكل أحد الموارد الثابتة للدولة الأموية (الصلاحي، 2008م، ج 1، ص 254). وحدثت بعض المخالفات والتجاوزات في فرضها، ومثال ذلك قرار الحجاج بإعادة فرض الجزية على المسلمين الجدد (الدوري، 2007م، ص 27). وقد تم رفع الجزية عن كل مسلم في عهد عمر بن عبد العزيز (كرد علي، 1934م، ص 100).

أمر عمر بن عبد العزيز أيضاً أن يتم الإنفاق على الضعاف وكبار السن من أهل الذمة من بيت مال المسلمين وذلك أنه بلغه أن أمير المؤمنين عمر مر بشيخ من أهل الذمة يسأل على أبواب الناس، فقال: ما أنصفناك إن كنا قد أخذنا منك الجزية في شبيبته ثم ضيعناك في كهرك (خماش، 1980م، ص 213). حيث كتب عمر بن عبد

العزیز إلى عدي بن أرطاة ومن قبله من المسلمين والمؤمنين: أما بعد فانظر أهل الذمة فارفق بهم وإذا كبر الرجل منهم وليس له مال فأنفق عليه (کرد علي، 1983م، ج5، ص 56).

أبدى عمر بن عبد العزيز مرونة من الناحية المالية وعمل على حفظ حقوق بيت المال ومراعاة مبادئ الاسلام حتى سُمي بعمر الثاني، حيث ميّز لأول مرة في تاريخ المسلمين بين الجزية والخراج واعتبر أن الجزية من الضرائب التي تُفرض على غير المسلم وتسقط عنه عند اسلامه ولكن أرضه تبقى خراجية. وقد توقفت سياسة عمر بوفاته سنة 101هـ ولكنها تركت أثراً عميقاً في سياسة الأمويين المالية والزراعية، وتجلّى ذلك من خلال محاولة الأشرس بن عبد الله السلمي عامل هشام بن عبد الملك في خراسان للفترة (105-117هـ)، أن يعفي المسلمين في ما وراء النهر من الجزية، ونجح في ذلك، فرغب الوالي بسبب نقص الموارد من جهة وتذمر الدهاقين من جهة أخرى، فأعادوا فرض الجزية على من أسلم. وقد حاول أيضاً نصر بن سيار (116-126هـ) في خراسان التصرف وفق سياسة عمر بن عبد العزيز بإعفاء المسلمين من الجزية ونجح في ذلك (طهوب، 2004م، ص 158-159).

3.1.4 الزكاة

تعتبر الزكاة من أهم المكونات في النظام المالي الاسلامي وهي ثابتة بالكتاب والسنة، وأحد أركان الاسلام الخمسة. ويكون تحصيلها وإنفاقها من مهام السلطان. وكان رسول الله صلى الله عليه وسلم يجمعها ويقوم على تفريقها، وكذلك فعل أبو بكر وعمر. أما في عهد عثمان فقد كثرت الأموال وتم تفويض الممولين فيما يتعلق بالأموال الباطنة كوكلاء عن الإمام. وأما الأموال الظاهرة كالزروع والمواشي فكان تحصيلها وإنفاقها يتم بواسطة الدولة. وبشكل عام حصل نقص في حصيلة الزكاة في العصر الأموي بسبب امتناع الناس عن دفعها للدولة، وتفريقها بمعرفتهم، باستثناء عهد عمر بن عبد العزيز حيث سارع الناس إلى دفعها للدولة ما إن سمعوا بولايته. كما عمل عمر أيضاً على أخذ الزكاة من العطاء، أي خصمها من المنبع مباشرة، والذي بدوره أدى إلى ازدياد أهمية الزكاة كمكون مهم للإيرادات العامة في عهد عمر بن عبد العزيز. وكانت الزكاة في العصر الأموي تُحصّل من قطاعين رئيسيين هما الزراعة والتجارة، وكان لها ديوان خاص بما يُسمى ديوان الصدقات (الصلابي، 2008م، ج1، ص 252-253)، حيث كانت مهمة هذا الديوان الإشراف على توزيع أموال الزكاة على المستحقين استناداً لأحكام الشريعة الإسلامية. وعلى سبيل المثال، كان إسحاق بن قبيصة بن ذؤيب يشرف على ديوان الصدقات خلال ولاية هشام بن عبد الملك (الصلابي، 2008م، ج1، ص 253؛ عمر ورمضان، 2017م، ص 271؛ الدوري، 2008م، ص 170).

يمكن الاستنتاج بأن النهج العادل لعمر بن عبد العزيز ساهم بشكل كبير في تعزيز وزيادة الموارد المالية للدولة، وساهم أيضاً في رفع الظلم والاححاف الذي كان سائداً في عهد ولادة آخرين.

4.1.4 العشور

العشور هي الضريبة التي تفرضها الدولة الإسلامية على الأموال التجارية الصادرة منها والواردة إليها أو التجارة التي ينتقل بها التجار بين أقاليم الدولة. ويجب التفريق بين العشور والعشر، فالعشر هو الزكاة التي يتم فرضها على الخارج من الأرض ولا تجب إلا على المسلم، وهو ثابت بالكتاب والسنة والإجماع، أما العشور فهي ثابتة باجتهاد الخليفة عمر بن الخطاب وصارت إجماعاً نتيجة عدم إنكارها من الصحابة، وهي تُفرض على المسلم والذمي والمستأمن. لم تكن العشور موجودة في عهد الرسول ولا أبي بكر، وأما في عهد عمر فقد توسعت الفتوحات واتسعت الدولة الإسلامية وصار من بين سكانها ذميون ورعايا من الدول الأخرى يمارسون التجارة في الدولة الإسلامية فظهرت هذه الضريبة. والدليل على فرضها في عهد عمر بن الخطاب ما روى عاصم بن سليمان عن الحسن قال: كتب أبو موسى الأشعري إلى عمر بن الخطاب "إن تجاراً من قبلنا من المسلمين يأتون أرض الحرب فيأخذون منهم العشر" فكتب إليه عمر خذ أنت منهم كما يأخذون من تجار المسلمين وخذ من أهل الذمة نصف العشر وخذ من المسلمين من كل أربعين درهماً درهماً وليس فيما دون المئتين شيء (المزني، 1994م، ص 233-238). ويُذكر أن عمر بن عبد العزيز كتب إلى يحيى بن سعيد بن زريق بن حيان والذي كان على مكس مصر "انظر من مرّ عليك من المسلمين فخذ مما ظهر من أموالهم العين ومما ظهر من التجارات من كل أربعين ديناراً ديناراً، وما نقص فبحساب ذلك حتى يبلغ عشرين ديناراً. فان نقصت تلك الدنانير فدعها ولا تأخذ منها شيئاً، وإذا مر عليك أهل الذمة فخذ مما يدبرون من تجاراتهم من كل عشرين ديناراً ديناراً فما نقص بحساب ذلك حتى تبلغ عشرة دنانير ثم دعها فلا تأخذ منها شيئاً واكتب لهم كتاباً بما تأخذ منهم إلى مثلها من الحول" (ابن ابراهيم، 1979م، ص 137).

5.1.4 الغنائم

الغنائم هي الأموال المستولى عليها بطريق القهر والغلبة من أهل الحرب، وتشمل السلاح والماشية والأسلاب وغيرها. تُوزع الغنائم بحسب النص القرآني (قال تعالى: واعلموا أنّما غنمتم من شيء فإن لله خمسة وللرسول ولذي القربى واليتامى والمساكين وابن السبيل) الأنفال: [41] الخمس للذين ذكرت الآية، والأربعة الأخماس الباقية للفتاحين (المزني، 1994م، ص 105-106). وفي عهد الدولة الأموية بقيت الغنائم تقسم بين الغانمين، ولكن تقدير الخمس كان يعتمد إلى درجة كبيرة على القائد ودقته في التسجيل أو أن يسجل الرقم الذي يريده بالاتفاق مع كاتبه، حيث كان الخمس يسوغ للولاة أحياناً أو يتم إرساله للخليفة (خماش، 1980م، ص 204). ونتيجة ازدياد حركة الفتوحات في العصر الأموي زادت الغنائم وأصبحت مورداً مهماً لبيت المال (الصلاحي، 2008م، ج 1، ص 260).

2.4 النفقات

توزعت النفقات بشكل أساسي في الدولة الأموية بين النفقات العسكرية ونفقات الخدمات العامة والبنية الأساسية. نظراً لاتساع مساحة الدولة في العهد الأموي بالإضافة إلى الفتن الداخلية، فقد تطلب الأمر ازدياد حجم النفقات العسكرية خاصة في بداية الدولة الأموية، وكانت هذه النفقات تُشكل رواتب الجند ونفقات الصناعات الحربية (الجفري، 1992م، ص 73). حيث اهتم معاوية بالأسطول الحربي وأنشأ الأسطول في صناعة صور وعكا وطرابلس، وهو أول مسلم غزا في البحر وكان معه 1700 سفينة لما فتح قبرص ورودوس، وقام أيضاً بتنظيم الجيش وزيادة الإنفاق عليه، وهو أول من وضع البريد (كرد علي، 1934م، ص 77). هذا بالإضافة إلى الإنفاق على الخدمات العامة، حيث اعتنى بالزراعة خاصة في الحجاز، واحتفر الآبار وأقام السدود، فشهدت الحجاز الارتقاء على الرغم من طبيعتها القاسية والغير الملائمة، ولكن كان مسعى الخليفة تقليل الاعتماد على الموارد غير الطبيعية مثل العطايا والصدقات وموسم الحج (كرد علي، 1934م، ص 80). ومن أمثلة الإنفاق على الخدمات العامة قيام الوليد بن عبد الملك ببناء مشفى للمجذومين في ضواحي دمشق، وأعطى كل مُقعد خادماً وكل ضرير قائداً (شاكِر، 2000م، ص 194). وأجرى الوليد على أصحاب العاهات والمجذومين والعميان، وكان مهتماً بإقامة المصانع وعمران البلاد وبناء الجوامع (كرد علي، 1934م، ص 92). فهو الذي بنى مسجد دمشق، وكان الابتداء بعمارته سنة 87 هـ وقيل 88 هـ، وقد وصفه بعض أهل دمشق بأنه جامع المحاسن كامل الغرائب معدود إحدى العجائب (البغدادى، 1977م، ج2، ص 465).

أما عمر بن عبد العزيز فقد أنفق كثيراً على إصلاح الأراضي والطرق وحفر الآبار وبناء الخانات لأبناء السبيل وإقامة المساجد. قام عمر أيضاً بزيادة رواتب عماله حتى بلغت ثلاثمائة دينار، ولما سُئل عن ذلك أجاب: أردت أن أغنيهم عن الخيانة (شاكِر، 2000م، ص 220-221). أما الخليفة هشام بن عبد الملك فقد اهتم بعمارة الأرض وبناء البرك والقنى في طريق مكة وغيرها، وكان أيضاً متقللاً متقشفاً في ذاته، واهتم كثيراً في إصلاح أموال الدولة، وعمل على إصلاح الدواوين واختيار العمال الأمناء البعيدين عن الفساد والرشا (كرد علي، 1934م، ص 114-115).

3.4 تعريب الدواوين

الديوان كلمة كانت في عهد عمر بن الخطاب تعني السجل الذي يُدون فيه أسماء الجند وأعطيتهم، وعندما تعددت الدواوين أصبح معناها السجل بشكل عام، ومن ثم أصبح المعنى يُطلق على المكان الذي يُحفظ فيه السجل. وكان إلى جانب ديوان الجند يوجد بيت المال حيث تودع فيه الصدقات والغنائم والخراج والجزية. عندما جاء الأمويون توسعت

الأعمال وتعددت الحاجات، مما أدى إلى تعدد الدواوين ونشوء دواوين جديدة. الدواوين الرئيسية في عهد الأمويين كانت ديوان الخراج، والجند، والخاتم، والرسائل، والبريد، والنفقات، والصدقة، والمستغلات، وديوان الطراز. حيث يتولى ديوان الخراج تنظيم جباية الخراج، وهو عماد المالية. أما ديوان الجند فهو لحفظ أسماء الجند وأوصافهم وأنسابهم وأعطياتهم (الدوري، 2008م، ص 168-171). أما ديوان الخاتم، فكان معاوية أول من أنشأ هذا الديوان بسبب حادثة تزوير حصلت في رسالة إلى زياد أمر فيها بإعطاء حاملها (عمرو بن الزبير) مئة ألف، ففرض عمرو الكتاب وجعلها مئتي ألف. فلما رفع زياد حسابه قال معاوية بأنه لم يكتب إلا مئة ألف درهم وكتب إلى زياد يأمره بأن يأخذ مئة ألف منه، فحبسه بها. وكانت تُحفظ في ديوان الخاتم نسخة من أوامر الخليفة ورسائله بعد أن يتم ختم النسخة الأصلية بالشمع وتُخزَم (الدوري، 2008م، ص 169؛ الجهشيار، 1938م، ص 24). أما ديوان الرسائل فقد استحدثه معاوية، ويشرف هذا الديوان على الرسائل الواردة من الولايات الإسلامية والرسائل الموجهة من الخليفة إلى عماله. واستحدث معاوية أيضاً ديوان البريد الذي يهدف إلى تسهيل وتسريع الاتصال بين الخليفة وعماله في الأقاليم بعد اتساع نطاق الدولة. حيث كانوا يضعون مضمّرات الخيل في عدة أماكن، فإذا وصل صاحب الخبر إلى مكان وتعب فرسه ركب غيره فرساً مستريحاً، وكذلك يفعل في الأماكن التالية حتى يصل بسرعة (سالم، د.ت، ص 409-411). أما ديوان الطراز فيدل على المصنع والمكان الذي تُصنع فيه الطراز. الطراز يدل على ملابس الخليفة والأمراء ورجال الحاشية. واهتم الخليفة عبد الملك بن مروان بالطراز ونظم صناعته بشكل واسع (الصلابي، 2008م، ج 1، ص 661). أما ديوان النفقات فكان ينظر في كافة أنواع المصاريف، وكان عمله متصلاً بشكل وثيق ببيت المال. أما ديوان الصدقة فكان ينظر في الصدقات وموارد الزكاة وتوزيعها على مستحقيها. وديوان المستغلات كان ينظر في أموال الدولة غير المنقولة من بيوت وحوانيت وأبنية (الدوري، 2008م، ص 170-171).

إن أول من اهتم بنقل دواوين الدولة إلى العربية هو الخليفة عبد الملك بن مروان، حيث كان أهم الدواوين - ديوان الخراج الذي يشرف على الأمور المالية للدولة - يُكتب باللغات الأجنبية، حيث كان يُكتب في الشام باليونانية، وفي العراق بالفارسية، وفي مصر بالقبطية واليونانية. أصدر عبد الملك أوامره بتعريب الدواوين في الشام عام 81 هـ، وفي العراق عام 82 هـ، وفي مصر عام 86 هـ. كان الهدف الأساسي من تعريب الدواوين هو عدم الاعتماد على الموظفين الأجانب في هذه الدواوين، حيث يَطَّلعون على أسرار الدولة وشؤونها (شاكر، 2000م، ص 175-176). وكان من أهداف التعريب أيضاً منع الغش والتزوير في الدواوين وضبط أعمالها والإشراف عليها بدقة (الريس، 1969م، ص 227). كان سليمان بن سعد الخشني من أهل الأردن ولي الدواوين كلها (كرد علي، 1934م، ص 89)، حيث أمره عبد الملك أن يحول الديوان في الشام من الرومية إلى العربية. أما ديوان العراق،

فكان الكاتب عليه زاذان فروخ، فبعد أن قُتل في فتنة عبد الرحمن ابن الأشعث ولى الحجاج مكانه "صالح بن عبد الرحمن"، وعهد إليه الحجاج بنقل الديوان من الفارسية للعربية (الريس، 1969م، ص 228-229).

يمكن الاستخلاص بأن توسع الدولة الأموية أدى إلى تطور وازدياد حجم عمل الدواوين وأهميتها مما شجع الخليفة عبد الملك بن مروان على تعريب الدواوين لضبط شؤون الدولة وإدارتها بشكل أفضل.

4.4 سك النقود

يذكر المقرئ أن أول من ضرب النقود في الاسلام هو عمر بن الخطاب سنة 18 هـ على مثال النقود الفارسية. وجعل وزن الدرهم 14 قيراطاً (الرفاعي، 1997، ص 237). فلما قام عبد الله بن الزبير في مكة (64 هـ) ضرب دراهم مستديرة ونقش على أحد الوجهين محمد رسول الله وعلى الوجه الآخر أمر الله بالوفاء والعدل. وضرب أخوه مصعب ابن الزبير دراهم في العراق. ولما قام عبد الملك بن مروان بعد مقتل عبد الله ومصعب ابني الزبير، ضرب الدراهم والدنانير سنة 76 هـ (الخضري بك، 1986م، ص 569). كانت الدولة الإسلامية قبل عهد عبد الملك تتعامل بالنقود الأجنبية بشكل أساسي. وكانت هذه النقود تتشكل من النقود الرومية والفارسية، حيث كانت الدنانير الذهبية ترد من بلاد الروم والدراهم الفضية ترد من بلاد فارس. بعد اتساع رقعة الدولة الإسلامية وأصبحت إمبراطورية ممتدة الأطراف، ازداد نشاطها التجاري وأصبحت كمية النقود المتوفرة في الأسواق لا تتناسب مع النشاط المالي للدولة. أحد العوامل الأخرى التي أدت إلى سوء الوضع المالي هو الغش والتزييف الذي دخل على النقود الواردة من فارس في أواخر الدولة الفارسية، حيث يُقر ابن خلدون بأنه ((تفاحش الغش في الدنانير والدراهم))، ((إلى أن جاء عبد الملك وأمر بطباعة العملة)). بالإضافة إلى الغش والتدليس في النقود، فقد برز أيضاً الخلاف بين عبد الملك بن مروان وملك الروم جستينان. وسبب الخلاف كان أن مصر كانت مشهورة بصناعة وتصدير ورق الكتابة إلى دولة الروم، ومقابل ذلك كانت الدولة الإسلامية تحصل على الدنانير الرومية. فأمر عبد الملك بن مروان بأن يتم كتابة "قل هو الله أحد" في صدر هذه الصحف بدل عبارات التثليث والصليب التي كان يرسم عليها، فغضب ملك الروم وهدد بكتابة عبارات على الدنانير تسيئ للمسلمين، فسأ ذلك عبد الملك وقرر أن يحقق الاستقلال المالي للدولة ويضمن سلامة العملة، فأمر بإصدار وطباعة العملة الخاصة بالدولة الإسلامية (ضياء الدين الريس، 1969م، ص 219-221). وقد أنشأ عبد الملك دوراً للضرب جمع فيها الطباعين، واهتم عبد الملك بمكافحة الغش من خلال مراقبة أوزان الدراهم والدنانير، وهدد المخالفين بالعقاب الشديد. وقد ساهم توحيد النقد وتعريبه في تحقيق عدة فوائد منها: التحرر من نفوذ العملة الأجنبية؛ ومحاربة الغش والتزييف في العملة؛ وإلغاء التفاوت

في تقدير الصدقات والزكاة، حيث أخذ عبد الملك بعين الاعتبار عند ضرب النقود النسبة القديمة التي أقرها الرسول صلى الله عليه وسلم، فأمر أن يتم ضرب الدراهم على وزن عشرة والدنانير على وزن سبعة مثاقيل (طقوش، 2010م، ص 100-101).

يمكن القول إن قيام الدولة الأموية بضرب نقود خاصة بها واستقلالها عن النقود الرومية والفارسية قد تم بهدف دعم الإدارة المالية للدولة وتعزيز الإيرادات المالية مما ساهم في بناء الاقتصاد على أسس قوية.

شكل رقم 1: وجه دينار أموي²



(الرفاعي، 1997، ص 239)

الخاتمة

تناول البحث الأنشطة والأوضاع الاقتصادية في عصر الدولة الأموية. تبين من نتائج الدراسة أن الدولة الأموية اهتمت بالتجارة الداخلية والخارجية من خلال توفير عنصر الأمان في الطرق البرية والبحرية، بالإضافة إلى تطوير صناعة السفن

² - وجه دينار أموي ضرب سنة 80 هـ منقوش بكتابة كوفية نصها في الوسط "الله احد، الله الصمد، لم يلد ولم يولد.."، وفي الطوق كتب "ضرب هذا الدين سنة ثنتين" (الرفاعي، 1997، ص 239).

وتنظيم الموانئ وبشكل خاص الموانئ المطلة على الخليج العربي، حيث شكلت تلك المنطقة مركزاً مهماً للبضائع الواردة من الشرق والصادرة إلى المناطق الداخلية. حيث كان طريق الخليج العربي وطريق البحر الأحمر من الطرق الملاحية المهمة في تلك الفترة. تم أيضاً تشجيع التجارة من خلال بناء الطرق والجسور وإقامة الخانات ومحطات الاستراحة على الطرق الرئيسية. أما على مستوى المراكز التجارية، فكانت دمشق عاصمة الدولة الأموية بالإضافة إلى مدينة حلب والبصرة وواسط ومكة والقدس وعدن وعدة مدن أخرى في مصر وفارس والمغرب العربي والأندلس تشكل مراكز تجارية مهمة في العصر الأموي. وتم أيضاً توجيه اهتمام كبير للأسواق من خلال تنظيمها ومراقبتها. تطورت الأسواق بحيث ظهرت الأسواق المتخصصة بمهن وحرف محددة، وتنوعت السلع والبضائع سواء الواردة من الخارج أو المحلية. لعبت أيضاً وظيفة الحسبة دوراً كبيراً في مراقبة وضبط الأسواق ومنع الغش والتدليس. وكانت هذه المهمة تتم أحياناً بواسطة الولاة أنفسهم من خلال قيامهم بالطواف في الأسواق ومراقبة عمليات البيع والشراء.

أما الزراعة، فقد تم الاهتمام بها وتطويرها من خلال مشاريع الري وحفر الأنهار وإقامة السدود والقناطر والجسور واستصلاح الأراضي واستثمارها وتطوير وسائل الإنتاج. ومثال ذلك، قيام الحر بن يوسف بن يحيى بن الحكم الأموي بشق نهر دجلة وإيصال ماءه إلى الموصل، وقيام خالد القسري وهشام بن عبد الملك والوليد بن عبد الملك باستصلاح أراضي واسعة، وقيام مسلمة بن عبد الملك بحفر نهر السيين وبناء سد عظيم على نهر البليخ في الجزيرة الفراتية، وقيام عمر بن عبد العزيز بمنع مظاهر الإجحاف والاستغلال والشدّة التي كان يتعرض لها المزارعين. كانت الأراضي تنقسم إلى إقطاعية وخراجية. وكان الخلفاء يُقطعون الأراضي لبعض الولاة بدلاً من تخصيص راتب محدد لهم، ولكن هذه السياسة في منح الإقطاعات قد انحرفت عن أهدافها من خلال منح الإقطاعات للمقربين وأصحاب النفوذ بدلاً من المجاهدين في سبيل الله. وتم أيضاً إعطاء الأفضلية للمقربين في شراء الأراضي الخراجية. من ناحية أخرى، تعرض بعض المزارعين للشدّة والظلم والإجحاف من قبل بعض الولاة في الدولة الأموية كالحجاج الذي أجبر المزارعين بالقوة على العودة لأراضيهم، وقام بختم أسماء قراهم على أيديهم. وأدى هذا الإجحاف بحق المزارعين إلى إهمال الأرض والزراعة، وبالتالي التأثير بشكل سلبي على الموارد المالية للدولة.

أما على مستوى الصناعة، فقد اهتمت الدولة الأموية بتطويرها وزيادة الإنتاج وحماية الصنّاع والحرفيين. ساهم الموالي وأهل الذمة في نقل أسرار المهن حيث كانوا يشكلون عامة أهل المهن والحرف. وكانت الصناعات تتركز بشكل عام بجانب المواد الأولية مما يساهم في تخفيض تكاليف الإنتاج. وساعدت عدة عوامل على تطور الصناعة في الدولة الأموية، منها توفر الأمن وحرية الحركة، وأهمية موقع الدولة الأموية كونها كانت عند ملتقى القارات الثلاث في العالم

القديم. ومن أهم الصناعات في زمن الأمويين كانت صناعة النسيج والملابس، والخزف والزجاج، والمعاصر والمطاحن وصناعة الأسلحة.

أمّا الموارد المالية للدولة فكانت مصادرها من الزكاة والخراج والجزية والصدقات وغنائم الحرب والعشور. وقد أثرت الحروب الداخلية سلباً على هذه الموارد. ومثال ذلك الحروب التي قادها التوابون والمختار الثقفي والخوارج والزبيريون وابن الأشعث. من ناحية أخرى ساهمت حركة الفتوحات وتعريب الدواوين وضرب النقود في تعزيز الموارد المالية للدولة. واتسم عهد الخليفة عمر بن عبد العزيز بتوزيع الثروة بشكل عادل وزادت في عهدة إيرادات الدولة بشكل عام. واتسم أيضاً عهد هشام بن عبد الملك بالدقة والتنظيم للإدارة المالية. من ناحية أخرى اتسم بعض الولاة كيزيد بن عبد الملك والوليد بن يزيد بسيرة مخالفة تماماً لسيرة عمر بن عبد العزيز.

أما نفقات الدولة فكانت تتوزع بشكل أساسي إلى نفقات عسكرية ونفقات الخدمات العامة. وتم أيضاً في عهد الدولة الأموية تعريب الدواوين في زمن الخليفة عبد الملك بن مروان مما ساهم في تعزيز ودعم إدارة شؤون الدولة بشكل أفضل. بالإضافة إلى تعريب الدواوين، أمر الخليفة عبد الملك أيضاً بطباعة عملة خاصة بالدولة بعد انتشار الغش والتزييف في العملة الأجنبية الواردة من بلاد فارس والروم، وقد ساهم ضرب النقود الخاصة بالدولة في دعم مواردها المالية.

إنّ الدراسة الحالية ركزت على مختلف الجوانب الاقتصادية في الدولة الأموية ولكن تبين من النتائج وجود تباين كبير بين الخلفاء الأمويين في نمط إدارة الأنشطة الاقتصادية. يمكن للدراسات المستقبلية التركيز بالتفصيل أكثر على السياسة الاقتصادية التي كانت مُتبعة لدى كل خليفة على حدى، مما يُمكننا من فهم أعمق وأشمل للاقتصاد في العهد الأموي.

المصادر والمراجع

- ابن عساكر (1995)، تاريخ مدينة دمشق، تح. محب الدين أبي سعيد عمر بن غرامة العمري. بيروت: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع.
- ابن كثير (1992)، البداية والنهاية. بيروت: دار المعارف.
- أبو خليل، شوقي (1996). الحضارة العربية الإسلامية وموجز عن الحضارات السابقة. دمشق: دار الفكر.
- أبو زيد، سهام مصطفى (1986). الحسبة في مصر الإسلامية من الفتح العربي إلى نهاية العصر المملوكي. الهيئة المصرية العامة للكتاب.
- الإدريسي، أبي عبد الله محمد بن محمد بن عبد الله (2002). نزهة المشتاق في اختراق الآفاق. القاهرة: مكتبة الثقافة الدينية.
- بطاينة، محمد ضيف الله (1987). الحياة الاقتصادية في صدر الاسلام. الأردن، دار الفرقان.
- البغدادي، شهاب الدين (1977). معجم البلدان. بيروت: دار صادر.
- البلاذري (1987)، فتوح البلدان، تح. عبد الله أنيس الطباع، عمر أنيس الطباع. بيروت: مؤسسة المعارف للطباعة والنشر.
- البلاذري، أنساب الأشراف (1996)، ج5، تح. سهيل زكار، رياض زركلي. بيروت: دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى.
- بن ابراهيم، أبي يوسف يعقوب (1979). كتاب الخراج. بيروت: دار المعرفة للطباعة والنشر.
- الجفري، عصام (1992). التطور الاقتصادي في العصر الأموي، دراسة تحليلية وتقويمية. مكة المكرمة: جامعة أم القرى، رسالة ماجستير.
- الجهشياري (1938)، كتاب الوزراء والكتاب. تح. مصطفى السقا، ابراهيم الايباري، عبد الحفيظ شلبي. القاهرة: مطبعة مصطفى البابي الحلبي، الطبعة الأولى.
- حسين، فالخ صالح فالخ (1974). الحياة الزراعية في بلاد الشام في العصر الأموي. عمان: الجامعة الأردنية، رسالة ماجستير.

الخضري بك، محمد (1986). محاضرات تاريخ الأمم الإسلامية: الدولة الأموية، تح. محمد العثماني. بيروت: دار القلم، الطبعة الأولى.

خماش، نجدة (1980). الإدارة في العصر الأموي. دمشق: دار الفكر، الطبعة الأولى.

الدوادري، أبو بكر بن عبد الله بن أبيك (1994). الدرر السمية في أخبار الدولة الأموية، ج4، تح. جونغهيلدجراف واريكاجلاس. بيروت: المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر.

الدوري، عبد العزيز (2007). مقدمة في التاريخ الاقتصادي العربي. بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الأولى.

الدوري، عبد العزيز (2008). النظم الإسلامية. بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، الطبعة الأولى.

ديماند، م.س (د.ت). الفنون الإسلامية، تر. أحمد محمد عيسى. دار المعارف بمصر.

الديوه جي، سعيد (1982). تاريخ الموصل. مطبوعات الجمع العلمي العراقي.

رحال، عاطف (2000). تاريخ بلاد الشام الاقتصادي في العصر الأموي. بيروت - بيسان للنشر والتوزيع والاعلام، الطبعة الأولى.

الرفاعي، أنور (1997). الإسلام في حضارته ونظمه الإدارية والسياسية والأدبية والعلمية والاجتماعية والاقتصادية والفنية. دمشق: دار الفكر.

الريس، محمد ضياء الدين (1969). الخراج والنظم المالية للدولة الإسلامية. القاهرة: دار المعارف بمصر، الطبعة الثالثة.

الريس، محمد ضياء الدين (1969). عبد الملك بن مروان والدولة الأموية. مطابع سجل العرب، الطبعة الثانية.

زيادة، نقولا (2002). عرييات حضارة ولغة. بيروت: الأهلية للنشر والتوزيع.

سالم، السيد عبد العزيز (د.ت). دراسات في تاريخ العرب: تاريخ الدولة العربية. مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر.

شاكر، محمود (2000). التاريخ الاسلامي: العهد الأموي. المكتب الاسلامي، الطبعة السابعة.

الصلابي، علي محمد (2008). *الدولة الأموية: عوامل الازدهار وتداعيات الانحيار*. بيروت: دار المعرفة، الطبعة الثانية.

الطبري (1967)، *تاريخ الرسل والملوك*. تح. محمد أبو الفضل ابراهيم. القاهرة: دار المعارف.

طقوش، محمد سهيل (2010). *تاريخ الدولة الأموية*. بيروت: دار النفائس، الطبعة السابعة.

طهوب، صلاح (2004). *العصر الأموي*. الأردن: دار أسامة للنشر والتوزيع.

عبد الرحمن بن خلدون (2004)، *مقدمة ابن خلدون*، ج 1، تح. عبد الله محمد الدرويش. دمشق: دار يعرب، الطبعة الأولى.

عرفة، ثريا حافظ (1989). *الحياة الاقتصادية في بلاد الشام في العصر الأموي*. مكة المكرمة: جامعة أم القرى، رسالة دكتوراه.

العش، يوسف (1985). *الدولة الأموية والأحداث التي سبقتها ومهدت لها ابتداء من فتنة عثمان*. دمشق: دار الفكر، الطبعة الثانية.

العلي، صالح أحمد (1953). *التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية في البصرة في القرن الأول الهجري*. بغداد: مطبعة المعارف.

علي، محمد كرد (1934). *الإدارة الإسلامية في عز العرب*. القاهرة: مطبعة مصر.

علي، محمد كرد (1983). *خطط الشام*. دمشق: مكتبة النوري، ج 5.

عمر، اردلان إسماعيل - رمضان، جارية شكري (2017). "تعريب واستحداث الدواوين فترة حكم الخلفاء الأمويين". *مجلة الملوحة للدراسات الآثارية والتاريخية*، 10.

المزيني، أحمد عبد العزيز (1994). *الموارد المالية في الإسلام*. الكويت: دار ذات السلاسل، الطبعة الأولى.

المقدسي، شمس الدين أبي عبد الله محمد (1906). *أحسن التقاسيم في معرفة الأقاليم*. لندن: مطبعة بريل، الطبعة 2.

الناطور، شحادة علي (1997). *التفاعلات الحضارية في فجر وضعي الإسلام*. اريد: دار الكندي.

الواسطي، أسلم بن سهل الرزاز (1986). *تاريخ واسط*. تح. كوركيس عواد. المدينة المنورة: مكتبة العلوم والحكم، الطبعة الأولى.



JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



İslami Finans Etkinliği Açısından Sektörel Görüşlerin Toplumsal Algı ve Vergi Teşviki Yönünden Değerlendirilmesi*

Ömer Dönmez | omer.donmez@trt.net.tr | ORCID: 0009-0003-3382-8947

Dr., TRT Genel Müdürlüğü, Muhasebe ve Finans Dairesi Başkanlığı, Ankara, Türkiye

Saim Kayadibi | saim.kayadibi@marmara.edu.tr | ORCID: 0000-0002-4753-4216

Prof. Dr., Marmara Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı Enstitüsü, İstanbul, Türkiye

Araştırma Bilgisi / Research Information	
Araştırma Türü / Research Type	Araştırma Makalesi / Research Article
Teslim Tarihi / Date of Submission	27.02.2025
Kabul Tarihi / Date of Acceptance	29.05.2025
Yayın Tarihi / Date of Publication	15.07.2025
DOI	10.55237/jie.1648082
Atıf / Citation	Dönmez, Ö. & Kayadibi, S. (2025). "İslami Finans Etkinliği Açısından Sektörel Görüşlerin Toplumsal Algı ve Vergi Teşviki Yönünden Değerlendirilmesi." Journal of Islamic Economics, 5(2):179-206
Hakem Değerlendirmesi / Peer-Review	Double anonymized - Two external
Etik Beyanı / Ethical Statement	Bu çalışmayı yürütür ve yazarken kullanılan tüm kaynaklara uygun bir şekilde atıfta bulunulmuştur / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
İntihal Kontrolü / Plagiarism Checks	Evet – Turnitin / Yes – Turnitin
Çıkar Çatışması / Conflict of Interest	Yazarın beyan edecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur / The author has no conflict of interest to declare.
Şikayet / Complaints	jie@asbu.edu.tr
Destek Fonu / Grand Support	Yazar, bu araştırmayı yaparken herhangi bir dış finansman almadığını beyan eder / The author acknowledges that they received no external funding in support of this research.
Telif Hakkı ve Lisans / Copyright & Licence	Dergimizde yayın yapan yazarlar CC BY-NC 4.0 kapsamında lisanslanan çalışmalarının telif hakkını saklı tutar / Authors publishing with the journal retain the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

* Bu makale, Dr. Ömer DÖNMEZ tarafından Prof. Dr. Saim KAYADİBİ danışmanlığında yürütülen "İslam İktisadı Finans Yöntemleri Etkinliğinde Maliye Politikası Araçlarının Rolü: Vergi Teşvikleri" ismiyle oluşturulmuş Doktora tezinin yeniden gözden geçirilmesiyle ortaya çıkarılmıştır.

Özet

Bu çalışma, 1984 yılından itibaren Türkiye’de Özel Finans Kurumları adıyla ortaya çıkan ve yasa değişiklikleri sonrası “Katılım Bankacılığı” adıyla İslami esaslarda faaliyet yürüten bankalar ile katılım prensipleri çerçevesinde “Katılım Sigortacılığı” adıyla sigortacılık faaliyetlerinin yürütülmesi ve gelişimi için devlete düşen destekleyici görevin irdelenmesi amaçlı gerçekleştirilmiştir. Devletin iktisadi sisteme müdahalesi maliye politikası araçlarının kullanımı ile gerçekleştirilmekte olup vergilemenin genel yapısında oluşturulan değişikliklerden “vergi teşvikleri” ile finansal sisteme olan talebin oransal olarak gelişimi sağlanabilir mi sorusunun cevabı araştırılmıştır. Devletin finansal sisteme yön vermesi açısından kamuya ait katılım finans ve katılım sigortacılığı kurumlarının kurulması önemli olmakla birlikte, İslam iktisadının yerleşmesi ve yaygınlaşması açısından maliye politikası araçlarının kullanılmasının yerindeliği tartışılmaktadır. Maliye politikası temel araçlarından olan verginin finansal sistemde oluşturacağı teşviklerle, katılım bankacılığı ve katılım sigortacılığı piyasa etkinliğinin artırılıp artırılamayacağı konusunda sektör temsilcilerinin görüşlerinden faydalanmak esas alınmıştır. Araştırmada ele alınan konu, finans yöntemi olarak kullanılan katılım finansın etkinliğinin arttırılmasına yönelik teşvik müessesesine gereken desteğin verilmesi açısından önem arz etmektedir. Zira devletin rolü, belli hedefleri gerçekleştirmek için kontrol, yönetme, yönlendirme, planlama ve teşvik etme şeklindedir. Araştırmanın ulaştığı sonuca göre, devlet idaresi ve toplumsal beklentilerin karşılanması için geçici bir dönemi kapsayacak şekilde, sektörü ayrıştıran vergi teşviklerinin sağlanmasının olumlu yönde olacağı kabul edilmektedir.

Anahtar Kelimeler: İslam İktisadı, İslami Finans, Vergi Teşvikleri, Maliye Politikası

JEL Kodu: E62, H21, H30

Evaluation Of Sectoral Views In Terms Of Social Perception And Tax Incentives In Terms Of Islamic Finance Effectiveness

Abstract

This study aims to examine the supportive role of the state for the execution and development of the insurance activities under the name of “Participation Insurance” within the framework of the principles of participation and banks operating on Islamic principles under the name of “Participation Banking”, which emerged as Private Financial Institutions in Turkey since 1984 and after the amendments to the law. The intervention of the state in the economic system is realized through the use of fiscal policy instruments and the answer to the question of whether the proportional development of the demand for the financial system can be achieved through “tax incentives”, one of the changes in the general structure of taxation, has been investigated. Although the establishment of public participation finance and participation insurance institutions is important for the state to guide the financial system, the appropriateness of using fiscal policy tools in terms of the establishment and spread of Islamic economics is debated. It is essential to benefit from the views of sector representatives on whether the market efficiency of participation banking and participation insurance can be increased with the incentives that tax, one of the main instruments of fiscal policy, will create in the financial system. The issue addressed in the research is important in terms of giving the necessary support to the incentive institution to increase the efficiency of participation finance used as a finance method. The role of the state is to control, manage, direct, plan and encourage in order to achieve certain goals. According to the results of the research, it is accepted that it would be positive to provide tax incentives that differentiate the sector for a temporary period in order to meet the expectations of the state administration and society.

Keywords: Islamic Economics, Islamic Finance, Tax Incentives, Fiscal Policy

JEL Code: E62, H21, H30

Giriş

Yarım yüzyılı aşkın bir zamandır yürütülen teorik ve pratik çabalara rağmen İslam İktisadı alanında ortaya çıkan sonuçların bizzat Müslümanları tatmin etmediği bilinmektedir. Ana akım iktisat kuramına Marksist, yapısalcı veya radikal iktisatçılar ölçüsünde kıyaslanabilecek şekilde kuramsal bir meydan okumada bulunulamadığı, bu alanda çalışan akademisyenlerin bile itiraf ettiği bir gerçektir. Ayrıca İslami bankacılık ve finans faaliyetlerindeki uygulamaların siyasal otoritelerce ve yasalarla desteklendiği ekonomilerde bile İslam hukukuna uygun finansal işlemlerin toplam pay içinde kayda değer bir ağırlık kazanamadığı gözlemlenmektedir (Turhan, 2023, s. 13).

Bu kapsamda teorik temelde ve uygulayıcı birimler tarafından sisteme yönelik çeşitli eleştiriler yapılmaktadır. İlk olarak katılım bankacılığı ve finans faaliyetlerinin iktisadi olarak makul olmadığı noktasından görüşler dile getirilmektedir (Ayub, 2017). Maliyet ve verimlilik hususlarında yürütülen çalışmalar, İslam iktisadı finansal ürünlerinin nasıl daha pahalı hâle geldiğinin araştırılmasına yönelik süreçleri barındırmaktadır. Bu durum çoğunlukla ihtiyaç duyulan finansal ürünlere daha zor ulaşıldığını gösteren sonuçları ortaya koymaktadır. Bu açıdan bakıldığında İslam'ın sıklıkla vurgulanan amaçlarından (makasid) biri olan insanların mallarının korunması temelindedir. Bu anlamda İslam iktisadı finans kurumlarının başarısız olduğu rahatlıkla söylenebilir. Ayrıca büyük miktarda servet sahibi Müslümanların ve petrol zengini devletlerin nicelik olarak Müslümanların küçük bir kısmını oluşturması ve ihtiyaç sahibi Müslümanların yoksunluğunun daha fazla olması nedenleriyle sistemin beklentilere hitap edemediği görülmektedir (Zaman ve Asutay, 2016, s. 183).

İslam iktisadı finans yöntemlerinin piyasa etkinliğinin artırılması bakımından çalışmanın esas çerçevesini oluşturan Maliye Politikası aracı olarak kullanılan vergi teşviklerinin, yatırım ve işletme kararları ile bireysel kararlar üzerindeki etkisinin ne boyutlarda olacağının araştırılmasıdır. Kararların oluşumu sürecinde vergiler, işin türüne ve alınan kararların niteliğine göre farklılık gösterebilmektedir. Teorisyenler tarafından vergi giderlerinin mümkün olduğunca azaltılabilmesi için oluşturulacak vergi avantajlarının, yatırımlar üzerindeki pozitif etkisi çoğu zaman önemli düzeylerde görülmektedir. Zira yatırım kararları ve finansal araçların tercihi noktasında para, zaman ve risk faktörlerinin dikkate alındığı durumlarla birlikte vergilerin payının da dikkate alındığı görülmektedir. Bu nedenle vergilemelerin finansal kararlara olan etkisini irdelemek ve finansal karar süreçlerinde yapılan analiz ve planlamalarda vergilere dikkat çekmek önemlidir (Katkat Özçelik, 2019, s. 45-46).

Makalede, İslam iktisadı finans yöntemlerini kullanan kurumların temsilcilerine birebir görüşme ve açık uçlu sorular yardımıyla Türkiye’de katılım finans ve sigortacılığa yönelik toplumsal algının ne olduğu öğrenilecektir. Türkiye’nin uluslararası finans merkezi oluşturma gayretleri ve vergi teşviklerini kapsayacak beklentilerin karşılanması amaçlı yöneltilen sorulara verilen cevaplardan çıkarımlarda bulunulacaktır. Sektör payındaki gelişimin sağlanması esaslı Nitel Yöntemlerden “Saha Araştırması-Mülakat Yöntemi” kullanılarak bilimsel veriler elde edilecektir. SWOT analizi tekniği kullanılmak suretiyle sektör temsilcilerinin görüşleriyle ilgili değerlendirmeler yapılması sonrası stratejik bir duruşun

ortaya çıkarılması amaçlanacaktır. Son olarak da İslam iktisadı finans yöntemleri kullanımında Türkiye’de devlet beklentilerini oluşturan oransal büyüklüğe ulaşılabilmesi adına yapılabileceklerle ilgili birtakım önerilerde bulunulacaktır.

1. Sektörel Görüşlerin Öğrenilmesi Bakımından Yapılan Çalışmalar

Dayanışma temelinde yöntemler kullanan İslam iktisadı finans yöntemleri beşerî yoksulluğu ortadan kaldırmak için çözümler üretmeye çalışır (Bahçe ve Gümüş, 2016: 13). Toplumsal amaca hizmet eden İslam iktisadı finans yöntemlerinin piyasada etkinliğinin artırılması açısından maliye politikası aracı olarak vergilerin etkisini öğrenmek gayesiyle anket oluşturulmuştur. Her iki gruptaki temsilcilere sorular aynı düzlemde kurgulanmış olup tüm sektör temsilcilerine toplam dört soru iletilmiştir. Öncelikle Türkiye’de İslam iktisadı finans yöntemleri olarak katılım finans ve katılım sigortacılığına olan algı bozukluğunun nedenlerini öğrenmek gayesiyle iki soru yöneltmiştir. Sonrasında dünya genelinde İslam iktisadı finans yöntemlerinin etkinliğinin artırılması düşüncesiyle uygulanan vergi teşvikleri üzerinde durulmuş ve Türkiye’ye pozitif etki oluşturup oluşturamayacağı sorgulanmıştır. Son olarak Türkiye’nin uluslararası finans merkezi olma gayretlerini ihtiva eden İstanbul Finans Merkezi(İFM) projesinin durumunu gözlemleyen ve geleceğine ilişkin öngörülerde bulunulmasına yönelik düşünceler ile katılım sigortacılığına yönelik BES aracılığıyla bireysel tasarrufları arttırıcı hamleler kapsamında vergi teşviklerinin rolü öğrenilmeye çalışılmıştır. Sektör temsilcilerinin vermiş oldukları cevaplar ölçüsünde İslam iktisadı finans yöntemlerini uygulayan ülke olarak Türkiye’nin, uluslararası alanda öne çıkma çalışmalarının ne derece başarıya ulaşabileceği gözlemlenmek istenmiştir.

1.1. Katılım Finans Bankacılığı Anket Soruları

Katılım finans alanındaki temsilcilere sorulan ilk (2) soru toplumsal algının bozuk olduğu ve geleneksel bankacılıktan herhangi bir farkın olmadığı düşüncelerinin neden oluştuğuna yöneliktir. Bu hususları öğrenmek düşüncesiyle aşağıda ifade edilen sorular sorulmuştur:

- *Geleneksel bankacılığın faize dayandığı ve birçok açıdan haram işlerden oluştuğu bilindiği hâlde, büyük çoğunluğu Müslüman olan Türkiye’de tüketici bireylerin fon temini sürecinde “Geleneksel banka mı, yoksa Katılım bankası mı tercih etmeliyim?” karmaşasını yaşadığı bilinmektedir.*

Sizce tüketiciler zihni karmaşa yaşarken tüketicinin tercihi neden daha az oranda katılım bankaları olmaktadır? Bu konudaki düşüncenizi alabilir miyim?

- *Türkiye’de tüketiciler tarafından ifade edilen, Katılım Bankalarının geleneksel bankalarla benzeştiği ve aralarında herhangi bir fark olmadığı yönündedir.*

Katılım Finansın Geleneksel bankacılıktan farkı olmadığı algısını kırmak ve farklılığı anlatmak konusunda var olan eksiklik sizce nereden kaynaklanmaktadır? Bu eksikliğin sektör temsilcilerinde olduğunu düşünüyor musunuz? Bunu gidermek için sizce neler yapılmalıdır?

Katılım finans alanındaki temsilcilerin görüşlerini öğrenmek üzere hazırlanan üçüncü soruda, dünya genelinde İslami finansın oluşumunda ön sıralarda yer alan Malezya ülke örneği belirtilerek, vergi teşviklerinin Türkiye’de yasal olarak kullanılmasının fayda sağlayıp sağlamayacağı öğrenilmek istenmiştir. Bu hususu tespit için sorulan soru şu şekildedir:

- *İkili finans yapısının var olduğu ülkeler arasında, İslam İktisadı finans yöntemlerinin bankacılık sektörü içerisinde öne çıkabilmesi için Malezya'nın İslami finansla ciddi vergi teşvikleri sunduğu bilinmektedir. Katılım finansın desteklenmesi bakımından;*

Türkiye'de vergi teşviklerinin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz? Yetersiz olduğunu düşünüyorsanız, sizce sektörün teşviki anlamında hangi vergisel düzenlemeler getirilmelidir?

Hazırlanan dördüncü ve son soruda, uluslararası düzeyde finans merkezi oluşturmak düşüncesiyle faaliyete geçen İFM'nin kurgulanma aşamaları ve Türkiye'nin beklentileriyle ilgili görüşleri öğrenilmek istenmiştir. Bu hususun değerlendirilmesi düşüncesiyle sorulan soru şu şekildedir:

- *İstanbul Finans Merkezi (İFM), uluslararası alanda Türkiye'nin finans merkezi hâline gelmesi için önemli bir projedir.*

İFM kurgulanırken sizce, geleneksel bankacılık mı katılım bankacılığı mı ön planda olmalıydı? İslam iktisadı finans yöntemlerinin piyasada daha etkin olabilmesi adına İFM'de yapılması gerekenler var mıdır?

1.2. Katılım Sigortacılığı Anket Soruları

Katılım sigortacılığı alanındaki temsilcilere sorulan ilk (2) soru da tıpkı katılım finans alanında var olan bozuk toplumsal algı ve geleneksel sigortacılıktan herhangi bir farkın olmadığı düşüncelerinin oluşmasına olan nedenselliğin belirlenmesidir. Bu hususta şu sorular sorulmuştur:

- *Geleneksel bankacılık ve finansal sistemin faize dayandığı ve birçok açıdan haram işlerden oluştuğu bilindiği hâlde, büyük çoğunluğu Müslüman olan Türkiye'de tüketici bireylerin fon temini ve sigorta hizmetleri sürecinde "Geleneksel sigortacılık mı, yoksa Katılım Sigortacılığı mı tercih etmeliyim?" karmaşasını yaşadığı bilinmektedir.*

Sizce tüketiciler zihni karmaşa yaşarken tüketicinin tercihi neden daha az oranda katılım sigortaları olmaktadır? Bu konudaki düşüncenizi alabilir miyim?

- *Türkiye'de tüketiciler tarafından ifade edilen, Katılım Sigortaların geleneksel sigortacılıkla benzeştiği ve aralarında herhangi bir fark olmadığı yönündedir.*

Katılım Sigortacılığının Geleneksel Sigortacılıktan farkı olmadığı algısını kırmak ve farklılığı anlatmak konusunda var olan eksiklik sizce nereden kaynaklanmaktadır? Bu eksikliğin sektör temsilcilerinde olduğunu düşünüyor musunuz? Bunu gidermek için sizce neler yapılmalıdır?

Katılım sigortacılığı alanındaki temsilcilerin görüşlerini öğrenmek üzere hazırlanan üçüncü soruda, İslami sigortacılığın da oluşumunda önceliği olan Malezya ülke örneğinden yola çıkılarak, Türkiye'de vergi teşviklerinin yasal olarak kullanılmasının sektöre olan talebi olumlu etkileyip etkilemeyeceği öğrenilmek istenmiştir. Şu sorular yöneltmiştir:

- *İkili finans yapısının var olduğu ülkeler arasında, İslam İktisadı finans yöntemleri ve Tekâfülün, sigortacılık sektörü içerisinde öne çıkabilmesi için Malezya'nın İslami sigortacılığa ciddi vergi teşvikleri sunduğu bilinmektedir. Katılım sigortacılığının desteklenmesi bakımından;*

Türkiye’de vergi teşviklerinin yeterli olduğunu düşünüyor musunuz? Yetersiz olduğunu düşünüyorsanız, sizce sektörün teşviki anlamında hangi vergisel düzenlemeler getirilmelidir?

Hazırlanan dördüncü soruda, ülkemizde bireysel tasarrufları arttırabilmek düşüncesiyle yasal hâle getirilen ve bir dönem zorunlu katılım sağlanan BES ile ilgili Türkiye’nin beklentilerinin karşılanması ve sektörün canlılığının arttırılması bakımından vergi teşviki ile ilgili görüşleri öğrenilmek istenmiştir. Bu hususta iletilen soru şu şekildedir:

- *Bireysel Emeklilik Sistemi (BES), ülkemizde tasarruf oluşumunu arttırabilmek açısından zorunlu bir şekilde uygulandı ama sistemden çıkış serbest hâle getirildi.*

Enflasyonla mücadele kapsamında bireysel tasarrufların arttırılmasını sağlamak bakımından BES’in tekrar zorunlu hâle getirileceği konuşulurken, Katılım Esaslı BES’ler için vergi teşvikinin sağlanması sektöre gönüllülük ve canlılık kazandırır mı? Sektörün gelişimi adına başka bir öneriniz mevcut mudur?

1.3. Sektör Temsilcilerinden Örneklem Oluşturuluşu

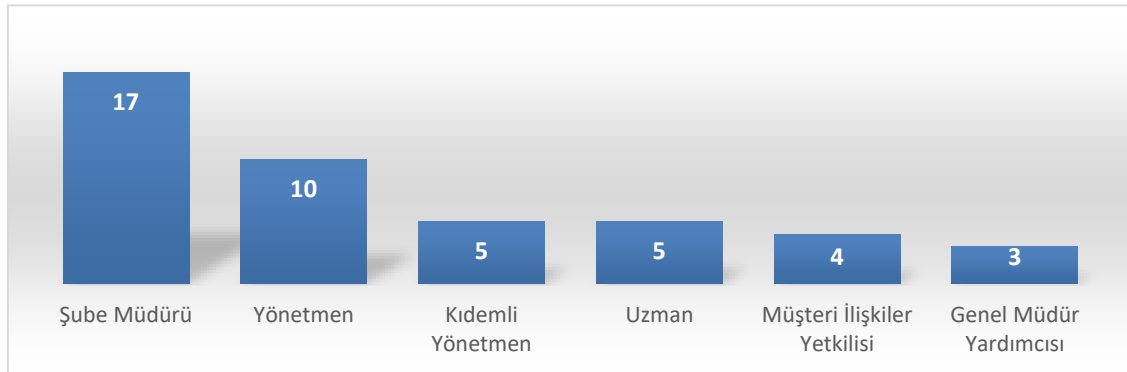
Katılım finans bankacılığı ve katılım sigortacılığı sektör temsilcilerine uygulanacak mülakat için örneklem oluşturulması adına başlangıçta sektörde yer alan finansal kurumlarla birebir görüşmeler yolu tercih edilmiş, sonrasında dijital ortamlarda iletişim kurulmuştur. Birebir görüşmeler, dijital ağlar ve sosyal medya ağları kullanılarak Katılım bankacılığı ve katılım sigortacılığı alanında toplam 180 kişiye anket formları iletilmiş ve 31’i katılım finanstan, 13’ü katılım sigortacılığından olmak üzere toplam 44 kişiden olumlu dönüş sağlanmıştır.

Tablo 1. Anket Katılımcı Sayıları

Anket Formunun İletildiği Kişi Sayısı	180
Katılım Finans Katılımcıları	31
Katılım Sigortacılığı Katılımcıları	13

Görüşlerini iletmek üzere anketimize katılım sağlayan sektör temsilcilerinin çalışma pozisyonları aşağıdaki gibidir.

Şekil 1. Örneklem Dağılımı



2. Sektör Temsilcisi Görüşleri

2.1. Katılım Finans Bankacılığı Temsilcileri

2.1.1. Toplumsal Algı Bozukluğuna İlişkin Sorular

İslam İktisadı finans yöntemlerini kullanmak suretiyle bankacılık ve finans faaliyeti yürüten temsilcilere sormuş olduğumuz ilk iki soru, toplumsal algının katılım bankacılığı ile geleneksel bankacılık arasında herhangi bir fark olmadığı yönündeki olumsuz durumun nedenselliğinin tespitine yöneliktir. Finansal kaynağa ihtiyaç duyan müşterilerin bu ihtiyaçlarını gidermek açısından geleneksel bankacılık ve katılım bankacılığı arasındaki tercihlerinde neden daha çok geleneksel banka tercihinin var olduğuna yönelik ilk sorumuza ve geleneksel bankacılık ile katılım finans arasında herhangi bir fark olmadığı algısına yönelik ikinci sorumuzdaki cevapları şu şekilde tasniflemek uygun olacaktır.

i. Sektörü Temsil Edenlerin Sistemi İyi Anlatamamaları

Katılım finans sisteminin anlaşılmasına ilişkin durumu Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda çalışan temsilcinin görüşlerini ifade ederek başlamak gerekirse sorun, önyargı ve faizin yasaklanmasına ilişkin en bilindik ayet temelinde şekillendirilerek ifade edilmiştir.

Bence bu algının ne olduğunu anlamak için Bakara 275'e baksak yeterlidir. Ayette dendiği üzere "Bunun sebebi onların, "Alım satım da ancak faiz gibidir" demeleridir. Hâlbuki Allah alım satımı helâl, faizi ise haram kılmıştır." Tarihsel hafızaya ve günümüze baktığınızda meselenin özü yine aynı. En yakınımıza dahi ne kadar anlatsak da farkın olmadığı algısını kırmakta oldukça zorlanıyoruz. Anlatma tarafımızda eksiklik vardır elbette ki ama anlatılsa da ayetin bize söylediği şeyleri biz yaşıyoruz maalesef. Diğer bir açıdan bakıldığında iletişimin 3 ayrı bileşeni vardır malum: mesaj veren, mesaj alan ve mesaj. Bu üç unsurdan birinde problem olduğu belli ama üçünün de geliştirilmesine muhtaç olduğu aşîkârdır.

Geleneksel bankacılık ile katılım finans arasında fark olmadığı yönündeki toplumsal algının ayette geçen ifadelerle birebir örtüştüğünü, en yakınlarında olan insanlara bile anlatmakta bu minvalde eksiklikler yaşadıklarını ifade ederek temsilci görüşlerini şu şekilde devam ettirmiştir:

Gerçekten de katılım havuzları, hesapları dediğimiz sistem farklı bir yapıdır. Mudaraba esasları çerçevesinde yürütülen işlemlerle oluşturulan kârlar müşterilere dağıtılmaktadır. Fon toplarken müşterilere bu yapının çok iyi anlatıldığını düşünmüyorum. Kredi tarafıyla benzeşen hükümler var ama bir şeyin bizatihi benzeşmesi aynı olduğu anlamında değildir. Bununla alakalı akademik tarzda veya genel anlamda sayısız örnek verilebilir. Yani bahçeden izin alınması suretiyle elma kopartılması da o isteği karşılar, haber vermeden alıp yemek de. Ya da hayvan keserken besmele ile Allah için boğazlanması da bakıldığında hayvan kesmektir ve sonucunda et yememizi sağlar; sadece bıçağı vurarak ve şartları yerine getirmeden de hayvanı kesersin ve et yersin. İnancımıza göre biri hayvanı murdar eder yenmesi caiz olmaz, diğeri ise helaldir. Formun bizatihi kendisi icazetin mahiyetini değiştiriyor. Yani zarf mazrufu belirliyor. Dolayısıyla kredi mekanizmasının vekâlet olması, alım satım olması sistemin içerisinde mevcut olan taraflardır ve bizim bu hususları iyi anlatamadığımız gerçekliği vardır.

Temsilcilerin hemen hemen tamamı katılım finans sisteminin topluma aktarılması konusunda genel bir eksiklik olduğunu, bunun zaman zaman kendilerinden kaynaklandığını ve müşterilere doğruyu anlatmak adına sahada daha fazla bulunulması yolunu tercih etmeleri gerektiğini belirtmektedirler. Sektörün duayenlerinin ve üst yöneticilerin bu hususlarda gerekli adımı atmadıklarını, kâr ve hedef odaklı olduğunu ve sistemin gerekliliklerine fazlasıyla odaklanılmadığı görüşleri bildirilmiştir. Bu hususu Şube Müdürü pozisyonunda çalışan temsilci şu şekilde ifade etmektedir:

Müşterilerin taleplerini katılım bankacılığına çekmek amacıyla yapılan pazarlama faaliyetleri sırasında müşterilere detay aktarmak yerine, sonuç olarak “biz de size aynı finansmanı sağlıyoruz ya da aynı ürünlere sahibiz” gibi yöntemlerin kullanılması, müşterilerde bir fark olmadığı algısını güçlendirmektedir. Bunu gidermek için müşterilere özellikle bilgi çağında yaşadığımız bu süreçte, farklılıklar ve sistemin daha sağlıklı olduğunu anlatmak gerekirken detay vermekten çekinilmemelidir.

Sistemin anlatımındaki eksikliği Şube Müdürü pozisyonunda çalışan bir temsilci şu şekilde ifade etmektedir:

Aramızda fark olmadığı sahada en çok karşılaştığımız sorundur. Fakat unutulmaması gereken husus Katılım Bankaları gerçek ticareti finanse eder. Talep edilen finansman finansmanı, talep edenin hesabına değil mal ve hizmet satan satıcıya fatura karşılığı ödenir. Bu ticaretten elde edilenin getirisi mudilerle paylaşılır. Mevduat bankaları talep edilen finansmanı talep edenin hesabına geçer ve kullanımına serbest bırakır. Bu paranın nerede kullanacağını takip edemezsiniz. Bu da kişinin kendisine zarar getirecek ve farklı art niyetli alanlarda kullanılabilir. Bunun ekonomiye yansımaması olumsuzluk olarak görülebilir. Kullandığımız oranlar mevduat bankalarına yakın oranlardır. Bunun sebebi ise kullandırım oranlarının birbirine yakın olmasından ve rekabet etme gayretindendir.

Dolayısıyla sektörün müşterilere veya finans âlemindeki insanlara anlatılması noktasında eksikliğin var olduğu sektör temsilcilerinin büyük çoğunluğu tarafından kabul edilmektedir. Bunun yeterli bilgi birikimine sahip olunmamasından ve katılım finans sektörünün mutfağından yetişen personel sayısının henüz yeterli düzeyde olmamasından kaynaklandığını belirtenler de olmuştur. Bu nedenle katılım finans alanında çalışanların misyonu taşıyacak nitelikteki kişilerden oluşturulması ve kurum içi çalışmalarla güçlendirilmesi istenmektedir. Ayrıca bireysel müşteriler nezdinde, şubeye gelen müşterilere finansman kullanılsa da temel farklılıkların neler olduğunun açıklanmasının bilinirliğe katkıyı arttıracak da ifade edilmiştir. Tüketicilere Katılım bankacılığı çalışanları tarafından açık bir şekilde farkların anlatılması gerekmekte olup sistemde para alıp satmaktan ziyade ticarete aracılık edildiği bilgisinin net bir şekilde aktarılması gerektiği söylenmiştir.

ii. Katılım Finansın Yeni Olması ve Şubeleşmenin Eksikliği

Geleneksel bankacılık ile katılım finans arasındaki tercih karmaşasının daha çok geleneksel bankacılıktan yana olmasının nedeni olarak katılım finansın başlangıç serüveninin aynı zeminde ve dönemde olmamasından kaynaklandığı belirtilerek, yeni olması ön plana alınmaktadır.

Genel Müdür Yardımcısı pozisyonundaki temsilci bu durumu şu şekilde ifade etmektedir:

Tercihlerin neden geleneksel bankacılıktan yana olduğuna gelince, birinci olarak aynı zeminde ve aynı dönemde başlamamanın getirdiği dezavantajlar nedeniyle bu durumun ortaya çıktığını düşünüyorum. Mesela bireysel emeklilikte otomatik katılım sisteminin hayata geçtiği dönemde biz de konvansiyonel sistemle aynı zeminde ve aynı dönemde hizmet vermeye başladık. Geldiğimiz noktada otomatik katılım sistemindeki faizsiz fonların pazar payı %55-60 civarlarında. Bankacılık bağlamında baktığımızda ise arada ciddi bir dönem farkı söz konusu ve bu durum tüketici alışkanlıklarını/tercihlerini etkiliyor. İkinci olarak kamu bankalarının doğrudan devlet bankaları olması nedeniyle algısal olarak da önemli bir avantajı söz konusu. Yapılan saha araştırmalarına da bakıldığında bankanın sahipliğinin devlette olması müşterilerin önemli bir kısmında bankanın iş yapma modelinden bağımsız olarak “faizsizlik” algısını da oluşturuyor. Dolayısıyla konvansiyonel yöntemlere göre iş yapan kamu bankalarına karşı da tüketicilerin önemli bölümünde “katılım bankacılığı” algısı olması tüketici davranışlarını etkiliyor. İş yapış modelinin getirdiği avantajlar ve dezavantajlar da tercihleri etkileyen üçüncü etkidir. Şubeleşme ağlarının 2001’den sonra yoğunluğunun başlaması ve 2004’ten sonra hızlanmasıyla insanlarımız tarafından daha çok fark edilmeye başladık. Her ne kadar şimdilerde dijital ağlar bu düzeni kırsa da şubeler Türkiye’deki bankacılık pratikleri açısından ciddi güven oluşturuyor.

Sektörde geleneksel bankacılığa göre daha yeni olunması noktasında Müşteri Yetkilisi Pozisyonunda çalışan temsilcinin görüşleri şu şekildedir:

Türkiye’de geleneksel bankacılığın tarihçesinin fazla olması ve katılım bankacılığının Türkiye’de yaklaşık 45 yıldır olması sebebi ile toplumda alışlagelmiş bir bankacılık kültürü bulunmaktadır. Bunun yanı sıra katılım bankacılığının sektördeki payının yaklaşık % 9 seviyelerinde olması da tanınırlık açısından önem arz etmektedir. Tüzel ve bireysel olarak fon temininde Türkiye’de 32 adet banka içerisinde yeni aktif olan 2 adet katılım bankası ile 8 adet katılım bankası olması ve bunların avantajlarının kalan diğer bankalardan üstün nitelikte ya da daha cazip olması talep oranını düşürmektedir.

iii. Katılım Finans Alanındaki Olumsuz Örnekler

İslam iktisadı denilince Türkiye’de bir dönem “yeşil sermaye” tanımlaması ile olumsuz siyasi ve sosyal algı oluşturulmuştur. Büyük şirketlerin inanç hassasiyeti yoğun insanlara finansal âlemde yaşattıkları olumsuz tecrübeler ve bunun neticesinde şirketler düzeyinde yaşanan olumsuzlar arka arkaya ortaya çıkmıştır. Müslümanların uzunca bir dönem kendilerini ifade ederken yaşadığı çekingen muhafazakâr tavır ve daha iyi ifade etme fırsatları sistemin anlatılması bakımından yaşanan eksiklik olarak ifade edilmektedir. Sistemin güven üzerine kurulu olması, finansal âlemde varlığın oluşumu ve korunması noktasında ana etken olarak nitelenmiştir.

Piyananın genelini etkileyen bu hususu Şube Müdürü pozisyonunda çalışan temsilci şu şekilde ifade etmektedir:

Sektörün atlattığı; İhlas Finans, Yimpaş ve Kombassan gibi Holdinglerin yaşattığı mağduriyetler ile Bank Asya hadisesi de sektördeki güveni azaltmıştır. Kamu Katılım Bankalarının kurulmasıyla sektörde güven tazeleme ortamı oluşmuştur. Mesela 2001

krizinde müşteriler o dönem ki adıyla Finans Kurumlarına “Benim İhlas Finans’ta param kaldı, size bir şey olur mu?” şeklinde yaklaşmasına karşın, hiçbir Geleneksel Banka müşterisi şubeye giderek; “Benim X Geleneksel Bankası’nda param kaldı size de bir şey olur mu?” sorusunu sormamıştır. Bu da insanların maddi yatırımlarının, dini değerleriyle suiistimal edilmesinin sonuçlarını göstermektedir.

Katılım finans alanında yürütülen çalışmaların geçmiş dönemlerde yaşadığı olumsuz örnekleri, Genel Müdür Yardımcısı pozisyonundaki temsilci şu şekilde ifade etmektedir:

... Ayrıca 2000’li yılların başında ve 2014 döneminde, katılım bankacılığı sektörünün ilgili dönemlerde toplam aktif büyüklüğü bakımından en büyük oyuncularından ikisi çeşitli badireler nedeniyle sektörün dışına çıktı. Özellikle 2014 yılında sektörün iyi bir ivme kazandığı dönemde, yaşanan gelişmeler nedeniyle sektördeki payın gerilediği görülmüştür, yani kaybedilen yaklaşık 3 yıllık süre de mevcuttur. Son dönemde yaşanan olumlu gelişmelerle (yeni oyuncular, büyümeler vb.) sektördeki payımız %8-8,5 bandına ulaşmıştır.

iv. Reklam ve Tanıtım Faaliyetlerinin Eksikliği

Katılım finans sisteminin tanıtılmasının yeterli düzeylerde olmaması ve reklam hizmetleri yürütülerek tanıtılması noktasındaki görüşlerini, Kurumsal Pazarlama Yönetmeni pozisyonunda çalışan sektör temsilcisi şu şekilde ifade etmektedir:

Tüketici tercihlerinde geleneksel bankaların daha çok tercih edilmesi, katılım bankacılığının yeterli düzeyde anlatılamaması tüketici tarafından aynı hizmet gibi değerlendirilmesine yol açabilmektedir. Bunun dışında geleneksel bankaların ellerinde bulunan pazarlama, reklam, fiyat gücü, tüketiciyi kendi tarafına çekmesine yardımcı olmaktadır. Katılım bankacılığının yeterli düzeyde anlatılmaması temel sorun olmaktadır. Bunun yanı sıra teoride birbirlerinden tamamen farklı olmasına rağmen pratikte geleneksel bankalarda olduğu gibi taksit ve kâr payı oranının olması müşteri algılarında aynı olduğu kanısını yaratmaktadır. Bu durumun çözümü için gerek sahada gerek kitle iletişim araçlarında sistemin sade ve anlaşılır bir dil ile daha sık anlatılması gerektiğini düşünüyorum.

Şube Müdürü pozisyonunda çalışan sektör temsilcisi bu durumu şu şekilde izah etmektedir:

Genel manada aynı finansal piyasalarda faaliyetler yürütüldüğünden; iş yapış modelleri tamamen farklı olsa da bazı tüketiciler konvansiyonel bankalarla katılım bankaları arasında bir fark olmadığını düşünmektedir. Sektör temsilcileri iş ilişkisi kurduğu ya da kurmaya çalıştığı bireysel ya da ticari tüm müşterilerine katılım bankacılığı prensiplerini anlatmaya çalışmakla birlikte zaman zaman müşteri taleplerinin uyusmaması kaynaklı da kabullenmeme ile karşılaşabilmektedir. Makro manada murabaha işleminde vade farkının faiz gibi düşünülüp değerlendirildiği gözlemlenmektedir. Tüm ülkede daha fazla doğru farkındalık için çok basit ve öz bir şekilde bilgilendirme reklamları fayda sağlayabilir. Bu bilgilendirmelerin tek bir katılım bankası aracılığı ile değil, TKBB tarafından kapsayıcı şekilde yapılması fayda sağlayabilir.

Kıdemli Yönetmen pozisyonunda çalışan bir diğer temsilci, geleneksel bankaların tanıtımlarında sistematik ve vurgulu bir dil kullanarak çekiciliklerini arttırdığını ifade ederek şunları söylemiştir:

Öncelikle sistematik ve topyekûn olarak insanların algıları yönlendirilmektedir. Özellikle bu durum reklamlar ile gayet normal bir durummuş gibi lanse edilmekte, hipnozlu dil kalıpları ve etkileyici jest ve mimik hareketleriyle (örneğin: hoş geldin faizi, “x” banka her zaman yanınızda, vb.) bu yapılmaktadır. Tamamen insanların bilinçaltına hitap ederek ve bazı fitri var olan özellikler (*sık tekrara bağlı hipnoz*) kullanılarak hareket edilmektedir. Bu da durumu normalleştirmekte, artık bu süreçlerden sonra katılım/faiz ayrımı yapma ihtiyacı düşmüş ve insan nakit ihtiyacı duyduğunda sair yolları denemeden yüksek ihtimalle faizli bankalara gitmektedir.

Sistemin tanıtımına ve anlatımına yönelik çalışmaların farklı mecralarda teorik ve sosyal temelli olarak yapılmasını isteyenlerin çoğunlukta olduğu görülmektedir. Sosyal medya başta olmak üzere TV kanallarında halkımızca bilinen hocalar üzerinden katılım finans tanıtımlarına yönelik bilgi aktarımlarının yapılması hatta bunun Diyanet İşleri Başkanlığı aracılığıyla ayet ve hadislerle temellendirilerek Cuma hutbelerinde milyonlarca insana aktarılması gerektiğini, böylece dini ve çevresel faktörlerin dışsallıkla yaygınlaştırılmasını ifade eden görüşler belirtilmiştir.

v. İnsanların İslami Değerlerden Ziyade Maliyet Hesabı Yapması

Kapitalist iktisadi anlayışın ortaya çıkardığı homoeconomicus insan modeline bağlı yetişen rasyonel insanın, her zaman kendisi için iktisadi manada ekonomik olanları tercih edeceği varsayılır. Bu nedenle günümüz yaşamında değerleri gözetmek düşüncesiyle hareket eden davranışsal insanı bulmak zorlaşıyor gibi görünmektedir. Faiz hassasiyeti Müslümanlar açısından ayetlerle açıklanan bir husus olarak önemli görülse de enflasyonist ortamda yaşayan insanların kendilerine çıkar yol olarak geleneksel bankacılığı görmelerini ve tercihlerini o alanlara kaydırmalarına neden olmaktadır.

İnsanların ihtiyaçlarını karşılayacakları fon temin sürecinde kıyas, çoğunlukla “hangi kurumdan aldığımda toplam ödemem daha az olur” şeklindedir. Bu anlayış nedeniyle bireyler akil insan olmaktan ziyade ekonomik insan olma düşüncesini benimsemektedir. Faizin haram olduğu yönündeki Kuran ve Sünnet ile elde edilen bilgiye rağmen, iktisadi olarak rasyonel davranan birey açısından maliyetler ön plana alınmakta ve fon kullanımı faiz temelli de olsa geleneksel iktisattan tercih edilmektedir. İslami anlayış çerçevesinde bakıldığında, kısa vadede kârlı gibi görünse de aslında bireyin uzun vadeli olarak dünya sonrası yaşamının tehlikede olduğu görüşü savunulmaktadır (Canbaz, 2020, s. 254).

Bu düşünce anlayışını Şubede Müşteri İlişkileri Yetkilisi pozisyonunda çalışan bir temsilci şöyle açıklamaktadır:

Tüketicilerin son dönemde nakit sıkışıklıklarının mevcut kredi borç yükünden kaynaklanıyor olması ve bu durumun da katılım bankaları ile fonlanamaması tercihleri etkileyen bir diğer husus olarak karşımıza çıkıyor. Başka dikkat çeken husus ise kişilerin bankacılık ihtiyaçlarını karşılamada İslami değerlerinden ziyade kredi kullanımında katlanacakları maliyetlerin tercihlerini daha çok etkilemesidir.

Finansal ihtiyaçlarını gidermek isteyen insanların bu beklentileri, kapitalizmin vazgeçilmez olduğu düşüncesinden hareketle faize karşı duyarlılığını azaltmaktadır. Bu durumu Şube Müdürü pozisyonunda çalışan temsilci şu şekilde ifade etmektedir:

Toplumda “ben faiz yemiyorum ama faizli kredi kullanmazsam işlerimi büyütemem, batırım, başkasından borç isteyemem, faiz artık piyasanın gerçeği” şeklindeki düşünceler yoğunluktadır. Toplumdaki faiz kavramının içinin boşaltılması bir başka deyişle haram olarak görülmemesinin en büyük nedeni budur (bence en önemlisi). İslami finans alanındaki danışmanların bu konudaki görüşleri de bu hususta etkili olmaktadır. Örneğin “ilk evini alacak olan kişi konvansiyonel bankalardan da finansman sağlayabilir” ya da “enflasyonun altındaki getiri faiz olarak nitelendirilemez” şeklindeki görüşler toplumun geniş bir kısmında kabul edilmiş bir görüştür.

vi. Merkez Bankası Politika Uygulamaları ve Zorunlu Karşılıklar

Türkiye’de hem geleneksel hem de katılım bankaları eşit oranlarda Merkez Bankasında karşılık ayırmak zorundadır. Merkez Bankası zorunlu olarak karşılık ayıran tüm bankalara, karşılık miktarıyla orantılı olarak faiz ödemesi yapmaktadır. Katılım finansa, Merkez Bankası tarafından zorunlu olarak tutulan karşılıklar kadar, faiz olarak tanımlanmasa da nema ödemesi yapması sistemin karşılaştığı en büyük zorluktur. Katılım Finans sisteminin, bankacılık yapısı içerisinde Merkez Bankası politikalarına tam anlamıyla bağlı olması ve zorunlu karşılık ayrılması karşılığında tüm bankalara bedel ödenmesi de piyasada farklılık olmadığı algısına neden olmaktadır.

Bu hususu Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda çalışan temsilci şu şekilde ifade etmektedir:

Diğer taraftan regülasyonun bizi zorladığı çerçeveler de var. Mesela Merkez Bankası zorunlu karşılık olarak toplanan paraların bir kısmının kendisine yatırılmasını istiyor. Bir müddet sonra yatırılan bu paralar karşılığı bizlere ödeme vereceğini söylüyor. Telafi ödemesi gibi yeni bir yapı oluşturuldu ve çerçevesi oturtulmaya çalışılıyor ama bu paralar eskiden nema adında ödeniyordu. Bu hususlar göz önüne alınırsa “mesajı veren” taraf olarak eksikliğimiz görülebiliyor.

Şubede Yönetmen pozisyonunda çalışan bir temsilci bu husustaki görüşlerini şu şekilde ifade etmektedir:

Katılım bankacılığının merkez bankasına bağlı olması nedeni ile faiz artış ve azalışlarında kendi kar paylarının da değişmesi sonucunda insanların kafasında faizle aynı olduğu algısı oluşmaktadır. Katılım bankalarının merkez bankası faiz kararı ile birlikte anında faizlerini yukarı ya da aşağı yönde revize etmeleri müşteriler açısından faizli banka ile aynı algısı oluşturmaktadır. Bu algının en önemli etkeninin bu olduğu görüşündeyim. Bu algının kırılabilmesi için öncelikle sistemin en baştan düzenlenmesi gerekmektedir. Katılım Bankalarının merkez bankasına bağlı olmadan yeni bir sistemin kurulması ve kâr paylarının merkez bankasından bağımsız olarak açıklanması faizli banka ile aynı olduğu algısını ortadan kaldıracaktır.

2.1.2. Vergi Teşviki Sağlanmasına İlişkin Soru

Katılım finans sisteminin Türk toplumu nezdindeki talebinin yukarılara taşınması bakımından vergi teşvikleri ile desteklenmesinin gerekliliğini sorguladığımız üçüncü soruda, sektör temsilcileri büyük çoğunlukla sisteme vergi teşvikleri getirilmesinin oluşturacağı etkinin pozitif olacağını ifade etmiştir. Kişisel görüşlerini paylaşan bir temsilci, devlet tarafından katılım finansa özel vergi teşviki getirileceğine dair bir inancının olmadığını belirtmiş; %10 düzeyindeki 3 sektör temsilcisi ise hiçbir şekilde teşvik uygulamasına gidilmemesi gerektiği yönündeki görüşünü ifade etmiştir. Yine çoğunlukla, devlet tarafından getirilecek vergisel teşviklerin piyasada rekabeti zedeleyici olmaması gerektiği, salt sektör payının yukarılara taşınması hedeflerine yönelik bir oluşumun sektöre pozitif etkilerden ziyade negatif etkiler oluşturacağı birçok temsilci tarafından ifade edilmiştir.

Vergi teşviklerine karşı olduğunu beyan eden Şubede Pazarlama Yönetmeni olarak çalışan bir temsilci bu görüşünü şu şekilde ifade etmektedir:

Çok sık bir şekilde karşımıza çıkan vergi aflarının ve vergi istisnalarının olduğu bir ekonomide Katılım Bankacılığına vergi istisnası uygulanması, kredibilitesi olmayan işletmelerin sektörümüze yönelmesine sebep olacak ve bu da yetersiz girişim olarak karşımıza çıkacaktır. Kamunun vergi teşviklerinden ziyade, bazı kamu destekli ve garantili kredilerin ve birikim hesaplarının yalnızca katılım bankaları aracılığıyla açılmasını zorunlu tutması, sektörün bilinirliği ve büyümesi açısından çok daha etkili bir yol olacaktır.

Malezya ülke örneğinden yola çıkılarak hazırlanan bu soruda aslında amaçlanan, Türkiye’de finansal süreç içerisinde maliyetler açısından yüksek rakamları ihtiva eden pozisyonları aşağı çekmek ve toplumsal talebi dengelemek mümkün olabilir mi, esastır. Yani gerek finansal sistem içerisinde gerekse başka alanlarda bazı şeylerin öne çıkarılmasını sağlamak adına ayırtırmak, tüm dengeleri bozabilecek ve olumsuz sonuçlar çıkarabilecek bir yöntem olabilir düşüncesiyle denge gözetimi sağlanmasına dayalıdır. Bu hususu Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda çalışan temsilci şu şekilde ifade etmiştir:

Şu şekilde ifade etmek gerekir ki sektör büyütülürken teşvik mekanizmalarının kullanılmasının bir nevi afyon etkisi yaratarak rehavete sürükleyebileceğini düşünüyorum ve vergi teşviklerine bu açıdan çok makul bakmıyorum. İslami bankacılığın yani Katılım bankalarının, müşteriye değer üretmesi sağlanırsa vergi teşvikine ihtiyaç olmayacaktır. Zira vergi teşvikleri verilmeli ama herkese aynı şartlarda verilmelidir. Çünkü bu teşvik mekanizması alışkanlık yapmaktadır. Vergi teşvikleri negatif bir ayırtırmayı ortadan kaldıran bir sonuç ortaya çıkarıyorsa yapılabilir. Örneğin geçmişte çifte alım vergisi durumunu ortadan kaldıracak çifte vergilendirmeyi ve müteselsil sorumluluğu ortaya çıkaran bir uygulama vardı. Bunun engellenmesi adına düzenlemenin getirilmesi doğru bir yaklaşımdı. Sadece katılım finansa yönelik pozitif bir teşvik mekanizması getirilmemeli, tüm finans âlemiyle eşit şartlarda adaletli bir şekilde faaliyet göstermenin altyapısı sağlanmalıdır. Küçük bankalarla ilgili bir teşvik sisteminin sağlanmasına yönelik hamlelere sıcak bakıyorum ama salt katılım bankacılığına yönelik bir ayırtırmacı teşvik düzenlemelerine karşı olduğumu belirtmek isterim, bence rasyonel olmayacaktır. Teşvik öyle bir kurgulanmalı ki ön açıcı olmalı, rekabeti bozmamalı, yeni bir alan oluşturmalıdır.

Sektörün büyümesi bakımından özünde gerçekleşecek iyileştirmeleri destekliyorum ama salt rakamsal boyutta bir yükselişin sağlanması adına teşvik mekanizmasının getirilmesini desteklemediğimi bildirmek isterim. Sermaye piyasalarının desteklenmesi anlamında diğer oyuncuların erişebildiği bizim ise göreceli olarak negatif olarak ayrıştığımız alanlar var, kira sertifikaları devlet iç borçlanma senetleri gibi, bunların desteklenmesi gerektiğini düşünüyorum. Ama bunlar pozitif ayrımcılıktan öte, negatif ayrımcılığı giderecek ve yeni alanlar oluşturacak şekilde olmalıdır. Ben sistem içerisinde denge kurulması taraftarıyım.

Vergi teşviklerinin getirilmesi elbette ki katılım finansa olan toplumsal talebi arttırmak temel düşüncesini barındırmaktadır. Ancak katılım finansa getirilecek vergi teşviklerinin insanlara yansımalarının düşük düzeylerde kalacağını bu nedenle sisteme daha çok katılımı sağlamak adına vergi teşviklerinin etkisinin istenilen düzeylerde olmayacağını ifade eden temsilciler olmuştur. Şube Müdürü pozisyonunda çalışan bir temsilci bu görüşünü şu şekilde ifade etmektedir:

Aslında kâğıt üstünde Türkiye’de yaygın ve çeşitli vergi teşvikleri bulunmaktadır. Bu durumu salt katılım finans tarafında değerlendirmek haksız rekabete imkân verebileceğinden ve kötüye kullanılabileceğinden dolayı şöyle bir önerim bulunmaktadır. Katılım finans alanında hizmet veren kurumlar eğer Murabaha yerine Mudarebe, Müşareke veya Selem akdi gibi işin içerisinde kâr zarar ortaklığı içeren ürünlerle proje finansmanlarına girerler ise buradan elde edilecek kârın gelir vergisinde indirimine gidilebilir. Zihniyet değişikliği ile devlet destekli katılım bankalarının yine devlet destekli klasik bankalara göre devlet tarafından daha çok önem verilmesi ve işlerin katılım bankaları üzerinden gerçekleştirilmesi yolu da tercih edilebilir.

Aynı hususu Şubede Müşteri İlişkileri Temsilcisi sıfatıyla çalışan bir temsilci şu şekilde ifade etmiştir:

Ülkemizde Katılım bankacılığı sektörünün desteklenmesi hususunda vergisel bir avantaj tanımlandığını düşünmüyorum. Vergisel bağlamda sağlanacak avantajlar çok çeşitlendirilebilecek olup Merkez bankasına ayrılan karşılık oranlarında yapılacak indirim uygulamalarının Katılım bankalarının fon kullandırım maliyetini düşürerek avantaj sağlanabilecektir.

Kamu harcamalarının finansmanını sağlayan vergilerin önemi dile getirilerek, kayıtlı ekonomik yaşamın devlete vergiler yoluyla sağladığı katkısı hep belirtilir (Altuntepe, 2019: 42). Katılım finans bankacılığının gerçek ticari faaliyetleri finanse ettiği temelinden yola çıkılarak belgeli finansal süreçlerin yaşanmasının getirdiği olumlu etkiden bahseden Şube Müdürü pozisyonunda çalışan bir temsilci görüşlerini şu şekilde ifade etmektedir:

Son dönemde devlet otoritesinin özellikle kayıt dışı ile mücadele etme noktasında daha fazla çalışması olduğundan, gerçek belgeli ticarete aracılık eden katılım bankacılığı payının artması bu anlamda da katkı sağlayacaktır. Ayrıca müşteriler haricinde, Katılım bankalarına verilebilecek Öz sermaye kârlılığını arttırıcı teşvikler gibi farklı vergi teşvikleri bu alanda yeni yatırımcıların sektöre girmesine ve katılımcıların artmasına vesile olabilir, bu durum pazar payının arttırılmasını sağlayabilir.

Kamunun beklentisi anlamında finans yapısı içerisindeki %15'lik seviyeye ulaşılması 10 yılı aşkın süredir bir hedef olarak var olmaktadır. Bu hedefe ulaşılması bakımından vergi teşvikinin uygulanmasını kıdemli yönetmen pozisyonunda çalışan temsilci şu şekilde ifade etmiştir:

Vergisel anlamda teşvikler katılım bankalarına olan rağbeti hiç şüphesiz artırır. Toplumdaki bireysel ve tüzel kişiliklerin en önemli konusu maliyetin düşük olması olduğundan, dini hassasiyeti olmasa bile katılım bankalarında oluşacak teşvikler vesilesiyle daha çok tercih edilebilecektir. Mesela finansal kiralama konvansiyonel bankalarca bankacılık faaliyeti olarak yapılamamaktadır. Ancak katılım bankaları ile kalkınma ve yatırım bankalarınınca yapılabilir. Bu ürün ile müşterilere vergisel indirim yapılmakta ve bu sebeple katılım bankaları bu durumdan önemli derecede olumlu etkilenmektedir. Vergi teşvikleri her zaman iş görür. Ancak sadece katılım finans tarafı için yapılırsa etkili olacaktır.

Sektör temsilcilerine teşvikler ile ilgili görüşlerini sorduğumuz bu soruya öneri niteliğindeki beklentilerini iletenlerin taleplerini kısaca ifade edersek aşağıdaki gibi bir liste oluşturulabilir:

- Katılma hesaplarında tasarruflarını değerlendirmek isteyenler için stopajlarda belirli kâr zarar hesaplarındaki getirilerden daha az stopaj alınması sağlanabilir,
- İlk ev, ilk araç alacak müşterilerin finansmanlarına KKDV-BSMV muafiyeti veya vergi indirimi getirilebilir veya belli rakamda vade farksız finansman kullandırımı olabilir,
- Yatırımları destekleyici veya imalata yönelik teşvikler Katılım finans üzerinden getirilebilir,
- Reel sektörün finansmanını sağlayan katılım bankalarına evrak ve gerçek ticarete dayalı kredilerde kar oranı indirimleri/teşvikleri vs. sağlanabilir,
- Finansmanlarda uygulanan vergilerin oransal olarak düşürülmesi sağlanabilir,
- Sigorta kapsamındaki mevduat bakiyesinin katılım bankacılığı açısından geleneksele göre miktarı genişletilebilir,
- Kamu ile ortak girişimler yapılarak özel nitelikli Sukuk çalışmaları ile vergi indirimleri sonrası özel getiriler sağlanabilir,
- KOBİ ve Ticari nitelikli, nispeten düşük kar yüksek vergi ödeyen kurumlara teşvik olması bakımından, firma üretici ise %5 olan BSMV'nin alınmaması sağlanabilir,
- Araç kredilerinden alınan BSMV ve KKDF'nin katılım bankalarında istisna tutulması sağlanabilir.

2.1.3. İFM Projesinin Kapsamı ve Genişliğine İlişkin Soru

İFM, Türkiye'nin ekonomik büyümesine katkı sağlamak ve finans alanında uluslararası piyasalarla etkin bir eşgüdüm sağlamak adına oluşturulan bir finans merkezidir. Küresel bir merkez olma hedefiyle konumlandırılan İFM, kamu ve özel sektör adına faaliyet yürüten banka, portföy yönetimi, aracı kurum ve sigorta şirketlerini bir araya getirerek ulusal ve uluslararası kuruluşlarla bir arada çalışılmasını sağlama düşüncesine hizmet etmeyi planlamaktadır (İFM, 2024).

Türkiye ekonomisine ve finansal piyasaların gelişimine ciddi katkılar sunması beklenen İFM projesi geleneksel bankacılık üzerine kurgulanmış bir yapıyı barındırırken son soruda katılım

finans sistemine yönelik yapılması gerekenler olup olmadığı sorgulanmıştır. Finans merkezi projesine ilişkin bu sorumuza, iletilen görüşlerin tamamına yakını olumlu olmakla birlikte beklenen sonuçlara ulaşmanın çok zor olduğunu ifade edenler ve en katı hâliyle sisteme inanmadığını ifade eden de olmuştur. Ciddi anlamda denetimlerin yapılmasına ve İslami finansal sistemin teorik ve uygulama alanında önemli çalışmalara ihtiyacı olduğu da bildirilmiştir. İFM'ye karşı olumsuz ve beklentilerin karşılanamayacağı hususundaki görüşünü Müşteri İlişkileri Yetkilisi pozisyonunda çalışan bir temsilci şu şekilde ifade etmiştir:

Piyasa etkinliği bankaların kendi içlerinde oluşturdukları stratejiler ile gerçekleşecektir. Özellikle İFM de tabir yerinde ise 'rakipler' nezdinde etki yaratabilecek bir durum olamayacağı görüşündeyim.

İFM projesi çok gösterişli hizmet binaları ile Nisan/2023 itibariyle faaliyetlerine başlamış ve devletin sağlam desteğini almış nitelikli bir alan olarak kabul görmektedir. Bu projenin doğru temellere oturmasını ve uluslararası çekiciliğini arttırmak maksadıyla çeşitli teşvikler sunulmuştur. İFM de sunulan teşviklere kısaca değinmek gerekirse sunulan vergi teşvikleri şunlardır (İFM, 2024):

- Finansal hizmet ihracı kapsamında elde edilen kazançların tamamı (%100) 2030 yılı sonuna kadar kurumlar vergisinden istisnadır. (2031 yılından itibaren %75 olacak)
- Finansal hizmet ihracı kapsamında sunulan işlere ilişkin elde edilen paralar, BSMV'den istisna tutulmuştur.
- İFM'de yürütülen faaliyetlere ait işlemler her türlü harçtan, bu işlemler dolayısıyla düzenlenmiş kâğıtlar damga vergisinden istisna tutulmuştur.
- İFM'de istihdam edilen ve yurtdışında en az 5 yıllık meslek tecrübesine sahip insanlara ödenecek aylık ücretin gerçek safi değerinin %60'ı; en az 10 yıllık mesleki tecrübeye sahip insanlara ödenecek aylık ücretin gerçek safi değerinin %80'i gelir vergisinden istisna tutulmuştur. (İFM'de çalışmaya başlamadan önceki son üç yılda Türkiye'de çalışmamış olma şartı vardır)
- İFM'de yer alan taşınmazların kiralanmasına dair işlemler her türlü harçtan ve bu işlemlere ilişkin düzenlenen kâğıtlar damga vergisinden istisna tutulmuştur.
- İFM'de faaliyette bulunan kurumların, bu faaliyetleriyle ilgili yurt dışından satın aldıkları malları Türkiye'ye getirmemek koşulu ile yurt dışında satmalarından veya yurt dışında gerçekleşen mal alım satımlarına aracılık etmelerinden sağladıkları kazancın %50'sinin Kurumlar Vergisi matrahından indirilmesine imkân sağlanmaktadır. Bu düzenlemeden yararlanmak için kazancın, aynı yıl içinde Türkiye'ye transfer edilmiş olması ve aracılık faaliyetine ilişkin malların satıcı ve alıcısının Türkiye'de olmaması gerekmektedir.

İFM'nin fiziksel konumu kurgulanırken her türlü ayrıntı düşünülmüş ve çalışma düzeni olağanüstü düzeyde ayarlanmış gözükmektedir. İFM'nin sadece fiziki bütünlük içerisindeki yapısının finansal bütünlük ile tamamlanması, küresel düzeyde bir finans merkezi oluşumu için önemlidir. Bu konudaki düşünceleri Genel Müdür Yardımcısı pozisyonunda çalışan temsilci şu şekilde ifade etmektedir:

Aslına bakarsanız İFM çok doğru bir düşüncedir. İstanbul'da olması, Türkiye'de olması, coğrafik olarak yeri çok güzel düşünülmüş ama meseleyi biraz daha vizyon çerçevesine oturtmamız lazım ve sadece bina yapma meselesinden ayırtmamız lazım. Finans hukuku ve Ticaret hukuku bakımından vergi teşvikleri varsa mesela burada teşviklerin sağlanması yararlı olacaktır. Uluslararası taraftan gelenler için teşviklerin kurgulanması bu anlamda iyi olacaktır. Devlet olarak İFM için yapılması gerekenler; uluslararası alanda bilinirlik, finans ve ticaret hukuku, küresel taraftan müşteri çekmekle ilgili mekanizma kurulması önemlidir. Şimdi ülkeyi topyekûn bir vücut olarak düşünürsek, ayaklar çok güçlü ama böbreklerde bir problem varsa rahat spor yapabilmek mümkün değildir. Yani bizler finans merkezi olarak bu yapıları kurgularken makroekonomik dinamikleri, enflasyonu, işgücü pozisyonundaki gençlerin yurtdışına kaçış isteklerini, onları geri çekebilmekle ilgili meseleleri, hayat pahalılığını nasıl adresleyeceğimizi, insanların hayal kurmakla ilgili motivasyonlarını nasıl oluşturacağımızı planlamamız lazımdır. Yani bunların hepsi bir bütündür ve bunların yanında; finans hukuku ve bunların uluslararası hukukla entegrasyonu, yurtdışından fon getirilmesi, bilinirlik düzeyinin artırılması önemlidir. Örneğin bilinirlik düzeyi nasıl artırılır? Yurt dışından dünyaca ünlü finansçılar getirirsiniz hem akademik olarak hem kuruluş olarak hem de profesyonel olarak buralarda çalışmaya başlarlar. Ama bunları getirebilmek için sadece finans merkezi görüntüsünden ziyade genel atmosferin de buna uygun olması gerekir. Türkiye'nin ve İstanbul'un ciddi bir potansiyeli var evet ama doğru hamlelerin yapılması çok gereklidir.

Geleneksel bankacılığın etkin yapıda oluşu nedeniyle ve gerek Türkiye'deki sektörel durum gerekse uluslararası finansal görünüm nedeniyle İFM'deki finansal işlemlerde geleneksel bankacılık işlemlerinin yoğunluğunun kaçınılmaz olacağı birçok temsilci tarafından ifade edilmiştir. İFM'nin yapısal durumunun Londra gibi istikrarlı ve güven veren bir merkeze alternatif oluşturabilmesi için çok zaman geçmesi gerektiği ifade edilmiştir. Bunun yanında özellikle Arap sermayesine hitap edecek finansal oluşumların İFM'de daha yoğun bir düzeyde olması gerektiğini ifade eden görüşler de olmuştur. Bu sürecin zamanla katılım finansın etkinliğine doğru evrileceğini düşünenler ile doğru teşvik kararları ve uygulamalarla, İngiltere'nin faizli sistemin ortasındaki finans merkezi konumunun İFM'ye taşınabileceği düşüncesini söyleyen de mevcuttur. Genel Müdürlükte Mali Tahlil Uzmanı pozisyonunda çalışan bir temsilci görüşlerini şu şekilde ifade etmiştir:

İFM'de Katılım Bankaları Sektör ya da Bölge temsilciliklerinin Ofisinin bulunması gerektiğini düşünüyorum. İş alanı olarak İFM'nin Global çapta bir merkez olması ve yerli ve yabancı yatırımcıların orada kurulacak olan bir Katılım Bankacılığı Üssü ile hem tanıtılması hem de müşteri kazanımı noktasında çok daha etkin olabilecektir.

Finans merkezi oluşturma düşüncesi ortaya çıktığında, yüksek rakamlardaki Arap sermayesinin Türkiye'ye çekilebilmesi hayallerini kuran insan sayısı yadsınamayacak kadar fazladır. Bu nedenle İslam iktisadi finans yöntemlerinin, kayıt dışılığı ortadan kaldıran ve gerçek ticari faaliyet esaslarında yürütülmesi gerekçesiyle daha güvenli bir ekonomik sistem olarak tanıtılmasının öneminden hep bahsedilmiştir. Ayrıca İslam İşbirliğini Teşkilatında ekonomik platform yapısıyla oluşturulan örgütler olsa da Türkiye'nin önderliğinde İFM'de

merkez bir yapının oluşturulması beklentisi gönüllerde olmuştur. Bu hususu Şube Müdürü pozisyonundaki temsilci şu şekilde ifade etmiştir:

Mevcut durumda her iki tarafa da hizmet edilerek düşünülmüş bir yapı ortaya çıkmaktadır. Geçmişten günümüze kadar, İslam Ülkeleri Merkez Bankalarının çeşitli platformlarda ortak hareket edebileceği bir yapı maalesef kurulamamıştır. Gönül isterdi ki; İFM gibi bir fırsatta, Ülkemizin bu gayretleri diğer ülkeler nezdinde de karşılık bulup, İFM Merkezli bir İslam Ülkeleri Merkez Bankası hayata geçirilebilseydi.

Katılım finans hizmetlerinin İFM’de başlangıç süreçlerinde tam yerleşik olmasa da zamanla yönetim teknikleri vasıtasıyla içeriğine dahil edilmesi gerektiğini, görünenin ardında İslami finansın yoğun beklentisinin karşılanmasına yönelik hamlelerle birlikte etkinliğini arttırması gerektiği de ifade edilmiştir. Genel Müdür Yardımcısı pozisyonundaki temsilci bu durumu şu şekilde ifade etmiştir:

... Ama şu husus daha anlamlı olabilir. Hedefi finans merkezi olarak kurarken altyapısındaki detaylarda daha yoğun katılım finans eko sistemini öne taşıyacak hamleler yaparsınız. İFM’nin gerek akademik çerçeve itibariyle gerek finans çerçevesi itibariyle gerek ülkenin büyüklüğü itibariyle gerek diğer ülkelere olan yakınlık itibariyle büyük bir potansiyel olduğunu görüyorum. Kurumumuz tarafından uzun yıllardır düzenlenen son programı İstanbul’da gerçekleştirilen Al Baraka Forum gibi yapıların artıyor olması gereklidir. Uluslararası iş birliği kurmayla ilgili yapılar arttıkça bilinirlik ve ayrıştırma artacaktır. Diğer finans merkezlerine bakıldığında hukukla ilgili ayrıştırmalar var, insanların konforuyla ilgili ayrıştırmalar var, bilgi güvenliği ile ilgili ayrıştırmalar var yani tüm bunları adresleyecek temel bir çerçeve olması lazım. Ama en temelinde ben şuna inanıyorum, hedefte geleneksel bankacık görülür ama katılım bankacılığı gerçek hedef olursa uluslararası finans merkezi olma yolundaki beklentiye daha rahat ulaşacağımızı düşünüyorum.

2.2. Katılım Sigorta Temsilcileri

2.2.1. Toplumsal Algı Bozukluğuna İlişkin Sorular

İnsanların parayla ifade edilebilen menfaatlerinde, çeşitli riskler dolayısıyla ortaya çıkabilecek olan zararları gidermek maksadıyla ortaya çıkarılan sigorta kavramı, belirli miktarda ödenecek bedeller karşılığında güvence temini sağlamak esaslıdır. İslam iktisadı finansal enstrümanlarını kullanarak bu faaliyeti yürütenler Tekâfül adıyla tanımlanırken ülkemizde katılım sigortacılığı olarak adlandırılmaktadır. Bu şirketlerin geleneksel sigortacılık faaliyetlerinden farklı olmasına rağmen aralarındaki farka ilişkin bilgisi olmayan insanlar aynı oldukları algısına kapılmaktadır. Ayrıca kişi başına düşen gelir ve ülkenin ekonomik durumu göz önüne alındığında sigorta ihtiyacı genellikle zorunlu poliçeler düzeyinde kalmaktadır ki bu durum sigortalılık bilincinin zayıflığına işaret etmektedir. Sigorta hizmetinden faydalanmak isteyen insanların çoğunluğu ise bu ihtiyaçlarını karşılarken, İslami hassasiyeti olsa bile aralarındaki farklılığı gözetmeden hizmet teminini sağlamaktadır.

Geleneksel sigortacılık ile katılım sigortacılığı arasında herhangi bir fark olmadığı yönündeki algının nedenini sorguladığımız ilk iki soruya temsilciler tarafından verilen cevaplar çoğunlukla sistem kullanımında daha yeni olunması nedeniyle bilinirlik düzeyinin

eksikliğinden, sigorta işlemlerinde poliçelerin sadece prim esaslı olmasından ve sigortalama hizmeti kullanımına olan ilginin azlığından kaynaklı olduğu yönündedir.

Bu algı problemine ilişkin olarak Genel Müdür Yardımcısı (CFO) pozisyonunda çalışan temsilci görüşlerini şu şekilde ifade etmektedir:

Öncelikle şu an için daha az sayıda katılım bankası ve katılım sigorta şirketi mevcut. Bu tabi arz ile ilgili değil sadece taleple de ilgili. Yani illa katılım sigortacılığı yapan şirketten poliçe kestireceğim diyen bir kitle olmadığı ya da az sayıda olduğu için bu hizmet verecek kurum sayısı da çok fazla değil. Bunun yanında genelde muhafazakâr kesimde çok yaygın olarak duyulan sigorta yaptırmanın caiz olmadığına dair kanı nedeniyle de hassasiyeti olan kişiler özellikle sigorta yaptırmıyor. Ancak sigorta yaptırmak durumunda kalanların ya da sigorta yaptırmanın caiz olup olmadığı ile ilgili bir çekincesi olmayıp muhafazakâr olanların da katılım sigortacılığı ile ilgili ürün ve pazarlama faaliyeti eksikliği, dolayısı ile bilinirlik ve yaygınlık azlığı nedeniyle özellikle bir katılım sigorta şirketi aramadığını düşünüyorum. Ayrıca fiyat avantajının da sigortacılığın temeli olan büyük sayılar kanununu çok daha iyi yönetebilen konvansiyonel şirketlerde olduğunu düşündüğümüzde katılım sigortacılığı yapmanın bir katılım bankası münhasırlığı olmadan çok zor bir iş olduğunu daha iyi anlamış olacağız.

Katılım sigortacılığı ile geleneksel sigortacılık arasındaki farklar, ürünlerin çeşitliliğinden değil temin edilen fonların kullanım alanlarına ilişkin farklılıktan kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla sigorta hizmetinden faydalanmak isteyenler gerekli bilgi birikimine ve sistem tanıtımlarına sahip olmadıklarından, oluşacak risklere karşı sadece menfaat teminine odaklanmaktadır. Bu hususu diğer bir Genel Müdür Yardımcısı (CMO) pozisyonundaki temsilci şu şekilde ifade etmektedir:

Bankacılık sektörü müşteriye merkeze alan iş odağı ile yıllardır çalışmaktadır. Katılım bankaları bu sebeple iş modellerini müşterilere daha fazla anlatabilme imkânı bulmuştur. Bunun yanında sigorta sektörü hem katılım bankacılığına göre daha çok kısa zaman önce Tekâful ile tanışmış hem de sigorta okuryazarlığının daha düşük olması sebebi ile müşteri tarafında farkındalık daha az olmuştur. Bankacılık sektöründe farklılıklar direkt ürün süreçlerine yansımaktadır. Sigorta sektöründe ise farklılık ürün süreçlerinde değil toplanan fonun değerlendirilmesi süreçlerinde daha çok oluşmaktadır. Sektör temsilcileri süreçleri her geçen gün daha fazla müşterilere farklı kanallardan aktarmaya başlamıştır.

Katılım sigortacılığının sektörde yer alan temsilciler tarafından tanıtımı konusundaki eksikliklerin; ayrıntılı bilgi paylaşımı, reklam faaliyetleri, tanıtım ve kurumsal sunumlarda olduğu birçok temsilci tarafından dile getirilmiştir. Bu anlamda devlet desteğini içeren kamu spotu çalışmaları ile sistem tanıtımına yardımcı olunması gerektiği ifade edilmektedir. Ayrıca aralarında fark olmadığı hususunda içeriden kaynaklanan eksikliği, kişisel donanım eksikliği ve İslami hassasiyetlerin önemsenmemesi olarak niteleyen üst düzey pozisyonda çalışan bir temsilci görüşlerini şu şekilde ifade etmiştir:

Öncelikle sektör temsilcilerinin bu farkı kendilerinde içselleştirmesi gerekmektedir. Türkiye’de bulunan katılım sigorta şirketi çalışanlarının yaklaşık %90’ı bu farkı henüz anlamış ve kanıksamış değillerdir. Maalesef ki bir hocamızın sözüyle bu durumu şöyle ifade

edebilirim: aşı ile şirket idare edilmediğini gördük. Çekirdekten İslami hassasiyetleri olan, bilerek bu alanda çalışmak isteyenlerle bu alanın gelişeceği malum olmuştur. Bu sorunun gidermek için insan kaynağında kademeli bir dönüşüm olması şarttır. Tüm katılım sigorta şirketlerinin üye olacağı sektörü hizaya sokacak Katılım Sigortacılığı Birliği kurulması elzemdir.

Geleneksel sigortacılık ile katılım sigortacılığı arasında fark olmadığı, daha doğrusu hangilerinin katılım esaslı çalıştığı yönünde bilgilendirmelerin yeterli olmadığını ifade eden ve pencere sisteminde çalışılmasının olumsuz algıya çanak tuttuğunu söyleyen yönetmen pozisyonunda çalışan bir temsilci bu konuda şunları ifade etmiştir:

Ülkemizde sigorta bilincinin tam olarak gelişmemesine paralel olarak kişilerin İslami sigortadan haberdar olmaması fark olmadığı algısına nedendir diyebiliriz. Bu bilinçsizlik ve Tekâfül sigorta şirketlerinin pazar payının düşük olmasıyla diğer konvansiyonel sigorta şirketlerine göre rekabetçi fiyat verememesi bir araya geldiğinde, kişilerin tercihi genel olarak konvansiyonel sigortadan yana olmaktadır. Bu durum ne yazık ki Tekâfül sigorta şirketlerinin bakiye iadesini yapmaması ve pencere usulü sistemine belli bir dönem de olsa müsaade edilmesi olarak da görüyorum. Konvansiyonel sigorta şirketi aynı marka ismi ile Tekâfül şirketi kurması bu karışıklığı tetikliyor. Tekâfül sigorta şirketlerinin de bakiye iadesi yapmayarak (havuz artı verse dahi) bir de sosyal mecralardan “x” çeyrekte “x TL” kâr açıkladı haberleri, Tekâfül sigorta şirketini operatör şirket olmaktan çıkarıyor.

Geleneksel sigortacılık ile katılım sigortacılığı arasındaki farklılıkları daha iyi anlatmak ve belirlemek anlamında İç kontrol Müdürü pozisyonunda çalışan temsilci ise görüşlerini şu şekilde ifade etmiştir:

Katılım sigortacılığı tarafında öne çıkarılan ve büyütülen konu sadece faizdir. Gördüğüm kadarıyla insanların genelinde bu konu çok da önemsenmemektedir. Belki de katılım sigortacılığını geleneksel sigortadan ayırma ölçütlerimizi yeniden belirleyerek;

- Katılım sigortacılığının daha şeffaf olması,
- Her konuda bilgilendirme yaparak müşteriye önemsemesi,
- Her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutması,
- Her bir katılımcının hakkının en üst seviyede önemsenerek korunması,
- Sigortacılıkta elde edilen kârın her zaman katılımcılarla paylaşılması gibi katılımcıların Müslümanca bakış açısı ile gerçekten önemsendiği ve haklarının korunduğu bir yapı üzerine kurmalıyız.

2.2.2. Vergi Teşviki Sağlanmasına İlişkin Soru

İslami usullerle sigortacılık faaliyetinin yürütülebileceği esasları ile sistem içerisinde yer alan katılım sigortacılığının, sektör içerisindeki payının yukarılara taşınması bakımından vergi teşviklerinin etkisinin sorgulanmak istendiği üçüncü soruda, haksız rekabet oluşumuna neden olunacağı düşüncesiyle sadece bir temsilci tarafından olumsuz fikir beyan edilmiştir. Bir temsilci ise sektör içerisinde genel anlamda negatif bir durum oluşumu olmadığını ifade etmiştir. Diğer tüm temsilciler ise vergi teşviki uygulamalarının genel sigortacılık gelişimiyle birlikte katılım sigortacılığının da gelişimine olumlu etki yapacağını belirtmiştir.

Vergi teşviklerine öneri niteliğinde görüşlerini belirten temsilcilerin vergi teşvikleri konusundaki beklentileri aşağıdaki gibidir:

- Katılım sigorta şirketi kuruluş işlemlerinde istenen gerekli sermaye tutarının konvansiyonel şirkete göre daha düşük tutulması,
- Yurt dışı yatırımcıların Türkiye’de katılım sigorta şirketi kurabilmesi için mevzuat kolaylığını sağlayıcı düzenlemeler,
- Teknik yönetimi sigorta şirketlerinde olan ve kooperatif statüsünde yapıları destekleyen “katılım sigorta kooperatifleri” kurulmasına izin verilmesi,
- Katılım sigorta şirketlerinin müşteri fonlarını yönettiği havuzlara tüzel kişilik verilmesi ve bu tüzel kişilikte çifte vergilendirmeyi engelleyici muafiyetler getirilmeli,
- Bakiye iade tutarların istisna tutulması veya vergi matrahından düşülmesi sağlanmalıdır,
- Katılım sigortacılığı şirketlerine işletme kazançları veya gelir vergisi konularında belli oransal rakamlar ölçüsünde vergi indirimi veya vergi muafiyeti sağlanmalı,
- Katılım sigortası poliçelerinin alınması sırasında sigorta primlerine vergi indirimi getirilmeli,
- Katılım sigortacılığı şirketlerinin yapacakları, İslami esaslarla uyumlu yatırımlarda vergi avantajları sağlanmalı,
- Beşerî sermayenin yönlendirilmesi bakımından yeni mezunlara müstakil işyeri açmalarını sağlayacak “katılımda genç sigortacı” teşvikleri verilmeli,
- Katılım sigortacılığına girişi ve devamlılığı sağlamak açısından, sisteme girerken ve özellikle sonraki poliçe yenilemelerinde ekstra vergi avantajı sağlanmalıdır.

2.2.3. BES Vergi Teşviki ve Gönüllü Katılım İlişkisi Sorusu

Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) ülkemizde 2003 yılında yasal olarak kamu emeklilik sisteminin tamamlayıcısı olarak tasarruf disiplini sağlamak üzere hayata geçirilmiştir. İlk başlarda gönüllülük esaslı olarak faaliyetlerini yürüten sistem, 2017 yılındaki yasal düzenleme ile kamuda çalışanların zorunlu olarak sisteme girmelerini sağlamıştır. Zorunlu BES uygulamasından çıkış hakkı da tanınması sonrası sistemden çıkışlar olmuş, sonrasında ise sistemde kalınmasını teşvik amacıyla önce %25 sonra ise %30 prim geri dönüşlü devlet katkısı imkânları sunulmuştur (www.katilimemeklilik.com.tr).

Sektör temsilcilerine hazırlanan son soruda, Katılım Esaslı BES’ler için vergi teşviki sağlanmasının sektöre gönüllülüğü arttırıp arttırmayacağı, sektörün gelişimi adına başka bir önerileri olup olmadığı sorulmuştur. BES’lere sağlanan devlet katkısında katılım esaslı BES’lerle ilgili olarak oran artırımı teklifi temsilciler tarafından ifade edilmiştir. Genel Müdür Yardımcısı (CFO) pozisyonunda çalışan temsilci görüşlerini şu şekilde ifade etmiştir:

BES tarafında katılım esaslı ürünlerin seçimi ve bilinirliği daha fazla. Özellikle Bireysel Emeklilik Fon Alım Satım Platformu (BEFAS) geldikten sonra altına dayalı ve katılım esaslı diğer yatırım enstrümanlarının seçimi daha kolay hâle geldi. Bu durumda katılım sigortacılığının teşviki ve katılım hassasiyeti olan müşterilerin teşvik edilmesi amacı ile Devlet Katkısı oranının arttırılması, çıkışlarda belli bir süre bu fonlarda kalınması durumunda vergi kesintisinin düşürülmesi gibi avantajlar sağlanabilir.

Aynı hususla ilgili görüşünü sektörde İç Kontrol Müdürü olarak çalışan temsilci şu şekilde ifade etmiştir:

Sistemde kalındığı ve katkı payı yatırıldığı sürece verilen devlet katkısı oranının biraz daha artırılmasının yanında müşterilerin belirlenecek sürelerde (3-5-7 yıl gibi) kısa süreli getiri sağlayıp sistemi kullanma alışkanlığını artıracak yeni ürünlerle desteklenmesi sağlanabilir. Ayrıca biriken toplu meblağların sistemden çıkışlarını engellemek adına belirlenecek kriterlerde maddi ihtiyaçlarını gidermek adına ikraz kredisi misali bir yapı geliştirilebilir.

3. SWOT Analizi Yöntemiyle Değerlendirme

SWOT analizi yönteminde, incelenen sistem ve durumlar hakkında iç faktörlerden kaynaklanan güçlü ve zayıf yönler ile dışsal faktörlerden ve çevreden kaynaklanan fırsat ve tehditler ayrı bir şekilde değerlendirilmektedir. Bu analiz yöntemiyle değerlendirmesi yapılan sistemin güçlü ve zayıf yönleri keşfedilirken, ortaya çıkacak fırsatların farkında olunarak bunlardan faydalanmak ve var olan tehditlerin incelenmesini ve meydana gelebilecek risklere karşı önlemlerin alınması mümkün olabilmektedir (Baş, 2023, s. 210).

Katılım bankacılığı ve katılım sigortacılığı sektör temsilcileri ile yapılan görüşmeler sonrası kendileri tarafından dile getirilen hususlardan yola çıkılarak düzenlediğimiz güçlü ve zayıf yönler ile tehdit ve fırsatlar aşağıdaki şekilde tasniflenmiştir.

3.1. Katılım Finans ve Sigortacılığı Güçlü Yönleri

Katılım bankacılığı faaliyetlerinin son 40 yıllık süre içerisinde yürütülmesi, katılım sigortacılığı faaliyetlerinin ise henüz 15 yıllık bir serüvene sahip olması nedeniyle insanların geleneksel banka ve geleneksel sigortacılık alışkanlıklarının kırlamadığı ifade edilmiştir. Son dönemlerde devletin katılım sistemlerini desteklemek bakımından 4 kamu katılım finans bankası ve 3 kamu katılım sigortacılığı şirketi kurulmasıyla sektöre güç katmak hedeflenmiştir. Siyasi bir bakış açısıyla Ortadoğu ülkelerinin sermaye yapılarına yön verebilecekleri finansal oluşumları sağlamak adına devlet desteğiyle faaliyetlerin yürütülmesi güven oluşturmaları bakımından değerli adımlardır. Sisteme olan katılımı ve finansal hedefleri daha güçlü hâle getireceği yönünde olumlu hamleler olarak değerlendirilmektedir. Devletin kendi kurumlarıyla sistemin içerisinde aktif bir şekilde bulunması güçlü yön olarak nitelendirilmektedir.

Kayıtlı ekonominin varlığını destekleyen kurum olarak katılım bankacılığı ve katılım sigortacılığının önemi üzerinde durulmuştur. Reel ticaretin finansmanını sağlayan yapı olarak katılım finans ve belgeli bir şekilde durum tespitini ortaya koyan katılım sigortacılığı güçlü yönler olarak belirtilmiştir. Kayıt dışılıkla mücadele eden bir finansal yaşamın oluşturulması adına sistemin varlığı sektör temsilcilerinin tamamı tarafından önemli bir güçlü yön olarak görülmektedir.

3.2. Katılım Finans ve Sigortacılığı Zayıf Yönleri

Katılım bankacılığı ve katılım sigortacılığı finansal ürünlerine ilişkin olarak toplumda var olan enformasyon eksikliği nedeniyle insanlar daha çok geleneksel bankalarla aynı ürünlerin pazarlandığı algısına kapılmaktadır. Sektör temsilcileri tarafından yapılan pazarlama

faaliyetleri sırasında müşterilere detay aktarmak yerine, sonuç olarak “biz de size aynı finansmanı sağlıyoruz” veya “aynı ürünlere sahibiz” şeklinde yöntemlerin kullanılması, müşterilerde bir fark olmadığı algısını güçlendirmektedir. Sektörün, geleneksel finansal ürünler ile benzeştiklerinden daha çok farklılaştığı hususlara odaklanması ve var olan avantajların aktarılmasının daha yararlı olacağı dile getirilmiştir. Sektör temsilcilerinin doğru bilgi aktarımı yapamamaları ve sistemi iyi tanıtmamaları sistemin zayıf yönü olarak kabul edilmektedir.

Bankalararası Kart Merkezi verilerine göre, 2023 yılı mayıs ayı sonu itibarıyla Türkiye’de 107,1 milyon adet kredi kartı, 177,6 milyon adet banka kartı ve 78,6 milyon adet ön ödemeli kart kullanıldığı tespiti yapılmıştır. Bu kart sistemleri kullanılarak 2023 Mayıs döneminde yapılan toplam ödeme tutarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 125 artarak 625,9 milyar TL olmuştur (BKM, 2023). Sektör temsilcilerinden edinilen bilgilere göre katılım finans alanında faaliyet yürüten kurumlardan Kuveyt Türk haricindekilerin hiçbirisi kredi kartı kullanımında taksitlendirme imkânı sağlamamaktadır. Türkiye’de kredi kartı kullanımı yoğunluğuna bağlı olarak tüketim taleplerine cevap veremeyen ve taksitlendirme yapamayan katılım bankalarının, müşteri kaybına uğradığı belirtilmektedir. Bu sistemin zayıf yönü olarak dillendirilmiş, hatta bir kamu katılım bankası şube müdürü taksitlendirme yapabilmesi nedeniyle kendi bankaları kredi kartını değil Kuveyt Türk katılım bankasınınkini kullandığını ifade etmiştir. Kuveyt Türk’ün bu hizmeti de kendisinin maliyetlere katlanması suretiyle müşterilerine sunduğu belirtilmiştir. Bu bakımdan taksit imkânı sunamayan kredi kartlarının tercih edilmemesi sistemin zayıf yönü olarak nitelenmektedir.

Katılım finans çalışma sistemi içerisinde ortaya çıkan finansal ihtiyaçlara yönelik yapılandırma imkânının olmaması, nakit fonlamanın sadece ticari ilişkilerde mal satın alınması sırasında gerçekleştirilebilmesi nedeniyle finansal sıkışıklık yaşayan insanların faizli sisteme yöneldiği ifade edilmektedir. Bu durumdaki birey ve kurumların, geleneksel bankalardan şahsi veya kurumsal kredi açıklarını öteleme ve vadelenendirme yolunu tercih ettiği belirtilmektedir. Bu sistemin Fıkhen olması sebebiyle, müdahale şansının bulunmadığı ve sistemin zayıf yönü olarak ifade edilmektedir. İslam hukuku açısından oluşturulan danışma kurullarının teorik çerçevede çalışmalar yapması gerektiği ifade edilmiştir.

Katılım finans bankaları, sisteme müşteriler tarafından fon sağlandığında Merkez Bankasında zorunlu karşılık ayırmak zorundadır ve faiz olarak tanımlanmasa da tuttukları miktar kadar nema ödemesi kendilerine yapılmaktadır. Katılım Finans sisteminin karşılaştığı zorluk olarak, bankacılık yapısı içerisinde Merkez Bankası politikalarına tam anlamıyla bağlı olması ve zorunlu karşılık ayrılması karşılığında tüm bankalara bedel ödenmesi piyasada farklılık olmadığı algısına neden olmaktadır. Bu husus da sistemin zayıf yönü kabul edilmektedir.

3.3. Katılım Finans ve Sigortacılığı Fırsatları

Sektör temsilcileri tarafından, uluslararası geçerliği olan merkezi bir finansal alan olarak İFM’nin kurulmasının finansal ilişkiler açısından uluslararası düzeyde güven oluşumuna hizmet edeceği görüşü hâkimdir. Jeopolitik konumuna uygun olarak İstanbul’un hem Avrupa

hem Amerika hem de Ortadoğu ve Arap sermayesinin bir araya toplandığı bir merkez olma ihtimalini artıracakı düşünülmektedir. Jeopolitik konum ve Türkiye'nin İslam ülkeleri nazarında büyüyen itibarı uluslararası finansal merkez olunması için büyük bir fırsat olarak kabul edilmektedir. Yüklü sermaye sahibi İslam ülkeleri finansal kaynaklarını İslami usullerle değerlendirebilecekleri kaynaklar ararken önemli bir alternatif olunacağı da bir gerçektir. Bu anlamda İFM'nin kurulması ve Nisan 2023 itibarıyla faaliyetlerine başlaması gelecek beklentileri anlamında tüm temsilciler açısından Türkiye için fırsat olarak görülmektedir.

Katılım finans ve katılım sigortacılığı, mal ve hizmet finansmanında fatura karşılığı gerçek ticaretin finansal ihtiyaçlarını yürütmektedir. Devletin mali yapılarda oluşan kayıt dışı mal ve hizmetlerle mücadelesi bakımından sisteme olan güçlü desteği bu bakımdan da önemlidir. Devletin kamu harcamalarını finanse etmek için ihtiyaç duyduğu vergilerin sağlıklı bir şekilde hazineye intikali, kamunun aldığı finansal kararlarda ve attığı adımlarda daha güçlü hareket etmesini sağlayacaktır. Vergiden kaçınmayı ve vergi kaçırmayı en aza indirebilecek finansal yapı olarak katılım finans ve sigortacılık, devletin vergi gelirlerinde artışı sağlayabilmesi açısından temsilciler tarafından fırsat olarak nitelendirilmektedir. Devletin bu finansal sistemi teşvik etmesi, vergi kaynaklarına ulaşılması noktasında da verimlilik sağlayacaktır görüşü hâkimdir.

3.4. Katılım Finans ve Sigortacılığına Yönelik Tehditler

Geleneksel banka ürünlerinin katılım bankası ürünlerine göre daha geniş yelpazede ve daha çok reklam ile müşteri zihninde farklı imajlarla yer etmesi, insanların genelde konvansiyonel bankalara yönelmelerine neden olmaktadır. Reklam ve tanıtımları daha çok yapılan geleneksel bankaların bu nedenle insanlar tarafından daha çok tercih edildiği bilinmektedir. Daha uzun bir geçmişe sahip olması, ürün çeşitliliğinin fazlalığı, hassasiyeti olan insanlara yönelik farksızlık imajı vermeleri nedeniyle tercihler geleneksel bankacılığa ve sigortacılığa kaymaktadır. Geleneksel finans kurumlarının daha çok göz önünde olması, insanları ikna etmek anlamında daha çok tanıtım ve reklam yapmaları sisteme bir tehdit olarak nitelendirilmektedir.

Finansal okuryazarlık seviyesi düşük düzeylerde olduğu için katılım finans ve katılım sigortacılığına ilişkin olarak bilgilendirici ve eğitici faaliyetlerin MEB bünyesinde oluşturulacak kurullar vasıtasıyla ilk, orta ve lise müfredatına eklenmesi gerektiği ifade edilmiştir. Ticaret liseleri eğitim döneminde, ders olarak en temel katılım finans bankacılığı konularının, alanında uzman eğitimcilerle ders olarak verilmesinin uygun olacağı belirtilmiştir. Eğitim yaşını aşmış olan kişiler için ise özellikle sosyal medya ve TV üzerinden daha çok bildiri, program ve yayınlar yapılması finansal okuryazarlık için gerekli olarak görülmektedir. Zira finansal okuryazarlığın düşük düzeylerde olması sisteme olan ilgiyi ve katılımı azaltmakta olup bu durum sistem açısından tehdit olarak ifade edilmektedir. Finansal ihtiyaçlarını karşılamak isteyenlerin, kapitalizmin vazgeçilmez olduğu düşüncesinden hareketle faize karşı duyarlılığının azaldığı görülmektedir. Müslüman yoğun bir coğrafyada İslami değerlere gereken önemin verilmemesi ve tarih bilinci zayıflığına bağlı olarak yeni

neslin çağın duyarsızlık hastalığına kapılması, finansal okuryazarlık düzeyinin düşük düzeylerde kalmasına neden olarak görülmekte ve sistem açısından tehdit olarak algılanmaktadır.

Katılım bankaları çalışanlarının başlangıçta büyük oranlarda geleneksel bankacılık personelinin karşılanması nedeniyle katılım finans misyonu oluşumu gecikmiş ve tam manasıyla da sağlanamadığı ifade edilmiştir. Ayrıca İslami finans alanındaki danışmanların sistemin kurgu ve tanıtımı safhalarında gereken destekleri de eksik sundukları ifade edilmiştir. Örneğin ilk evini alacak olan kişileri konvansiyonel bankalardan da finansman sağlamanın fıkhen caiz olduğunu bildirmeleri veya enflasyonun altındaki bankacılık getirisinin faiz olarak nitelendirilemeyeceği yönündeki beyanlar sistemin doğru yer edinmesi hususunda tehdit olarak kabul edilmektedir.

Sonuç

Teorik yapısı akademisyenler tarafından ifade edilmekle birlikte, İslam iktisadının ekonomik yaşam içerisinde yerleşik hâle gelmesi ve fark olmadığı algısının kırılması için hâlâ ciddi çabalara gerek duyulmaktadır. Geleneksel iktisadi hayata alternatif olmaktan ziyade, onlarla birliktelik varmış şeklinde tanımlama ve uygulamalar devam etmektedir. Vergi teşvikleri hususunda yürütülen literatür araştırmasında ise vergi teşvikleri konulu araştırmaların daha çok yatırım teşvikleri kapsamında gerçekleştirildiği ve bölgesel teşviklerin analizlere konu edildiği tespit edilmiştir. Finans ve Katılım Bankacılığı yönünden yürütülen çalışmaların ise daha çok İslam Hukuku ekseninde yürütülen araştırmaları kapsadığı görülmüştür.

Türkiye’deki nüfus çoğunluğunun Müslüman olduğu dikkate alındığında katılım finans ve sigortacılığının potansiyellerinin oldukça altında bir düzeyde faaliyette oldukları rahatlıkla söylenebilir (Tekin ve Tekdoğan, 2023:423). Türkiye’de uygulayıcı kurumların sayıları yeni üyelerle artarken, dışarıdan müşteri kazanmak yerine daha çok içerideki müşterileri kapma telaşına girilmektedir. Bu nedenle katılım finans işlemlerinin anlaşılır düzeyde ve toplum nezdinde daha fazla talep görmesi için özgünlüğünün daha doğru şekilde ifade edilmesi ve geleneksel iktisadi yapıdan farklılığı perçinleyecek reklam ve tanıtım hamlelerinin yürütülmesi önemlidir. Çünkü toplumsal yaşam içerisinde hâlâ geleneksel finansal işlemlerden bir farkın olmadığı ve en muhafazakâr insanlarda bile sistemin isim değiştirmiş kapitalist uygulamalar olduğu inancı hâkimdir.

İslam iktisadı finansal işlemlerini oransal olarak daha yukarılara taşımak için stratejik plan ve projeler geliştiren Türkiye’nin bu finansal sistemi özendirici mahiyette vergi düzenlemelerine gitmesi düşünülebilecek bir durumdur. Yasalarda gerçekleştirilecek sistemi teşvik edici düzenlemelerle hükümetin vergi politikası hedeflerine ulaşılmasının önündeki engellerin de ortadan kalkabileceği unutulmamalıdır. Çünkü kayıtlı ekonomik sistem üzerine kurgulanmış İslami finansal işlemlerdeki talep artışı, finansal işlemlerden alınan vergi gelirlerindeki azalışı ortaya çıkarmakla birlikte, büyük ihtimalle kayıtlı işlemlerle oluşacak vergi gelirlerindeki fazlalaşmayı sağlayacaktır. Yani gelirlerde beklenen oransal azalışın daha fazlası bir gelir artışını meydana getirebilme ihtimali yabana atılmamalıdır.

Mesela Malezya’da, helal ihracat yapan şirketleri finanse etmek için 1 milyar ringgit şer’i hükümlere uygun KOBİ finansman planının parçası olarak 2019 bütçesinde hükümet tarafından yüzde ikilik kâr oranı desteği tahsis edilmiştir. Bunlar sayesinde helal sektörün ülkenin GSYİH’sine katkısının 2017-2020 yılları arasında yüzde 7,5’ten yüzde 8,7’ye çıkması sağlanmıştır (MIA, 2020). Yine Malezya tarafından 2030 yılı hedefli Ortak Refah Vizyonu ile yeni hedefler oluşturulmaya devam edilmekte ve teknoloji bağımlılığı, küreselleşme ve iklim değişikliğine çareleri ortaya koyan vergi teşviki temelinde İslam iktisadı hedefleri dile getirilmektedir (Mohd Rasid, 2020, s. 13).

Maliye politikası aracı olarak vergi teşviklerinin kullanılması, dengeleri gözeten devlet anlayışı niteliğiyle sektör temsilcileri tarafından ayrıştırıcı olacağı düşüncesiyle çok fazla istenilmemektedir. Ancak devlet idaresi beklentilerinin karşılanması adına belli bir dönemi kapsayacak şekilde, yani geçici olarak, sektörü ayrıştıran vergi teşvikleri kanaatimizce faydalı olacaktır. Zaman tercihinine bağlı olarak maliye politikasından beklenen sonucun sağlanması önemlidir ve devletin uzun zamandır revize ettiği %15 sektör payına ulaşılması için belirli bir dönem vergi teşvikleri uygulanmasının yararlı olacağı düşünülmektedir.

Malezya Uluslararası İslami Finans Merkezi (MIFC), Malezya’yı küresel finans merkezi yapma projesi olarak daha önce belirtildiği üzere 2006 yılında başlayan ve teşviklerle desteklenen bir projedir. MIFC için 1,42 Trilyon Ringgitlik (317,65 Milyar Dolar) ilk hedef 2012 yılında gerçekleşmiştir (Teslima, 2021). Küresel finans merkezi olması düşüncesiyle Türkiye’de oluşturulan İFM’nin de tıpkı Malezya örneğinde olduğu gibi çeşitli vergi teşvikleri ile desteklendiği görülmektedir. Olağanüstü fiziki yapıyla tasarılan İFM’de çekicilik teşvikleri desteklenmekte ancak geleneksel finansın önceliği devam etmektedir. İslam iktisadının öne çıkarılmasıyla ilgili hususlar zaman alsa da İslam ülkelerinden olan teveccühün artması ve daha iyi konumlandırılması bakımından İslam iktisadına yönelik altyapı hazırlıkları ve teşvik uygulamalarının İFM’de de değerlendirilmesi doğru olacaktır.

Son söz olarak belirtilmesi gereken şudur ki ekonomik yaşam, insan hayatının her aşamasında yer alan ve sosyal yaşamla birlikte anılan değerlendirmelerle, çok eski toplumsal incelemelerden beri dile getirilen bir husustur. İslami ekonomik yaşamın davranışsal metotlar ve değerleri benimseyen yapısıyla iktisadi yaşamdan beklediklerini işaret eden bu makale ile Türkiye’nin isteklerine ışık tutmak hedeflenmiştir. Küresel bir finans merkezi ortaya çıkarma ve Osmanlının devamı toprakların güçlü duruşuyla yasal çerçevesi ve fiziksel alanı oluşturulan İFM’nin, istenilen rakamsal büyüklüğe ulaşması elbette zaman alacaktır. Ancak İslam iktisadı finans yöntemlerinin etkinliğinin vergi teşviklerinin sağlanmasıyla arttırılabileceği ve sonrasında ise İslam iktisadı bakımından küresel beklentilere de daha fazla cevap verilebilir hâle gelineceği düşünülmelidir.

Kaynakça

- Altuntepe, N. (2019). *İslam ekonomisinde maliye politikası- Teorik bir yaklaşım-*. İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi, 5(1) 39-62.
- Ayub, M. (2017). *İslami finansı anlamak*. (Çev. S. Akten Çürük, & R. Parlakkaya). İktisat Yayınları.
- Bahçe, A.B. ve Gümüş, Ö. (2016). *Kamu Maliyesi Açısından İslamiyet'te Yoksulluğun Görünümü ve İslami Mikrofinansın Kullanılabilirliği*. Sosyal ve Beşerî Bilimler Dergisi. 8(1), 1-18
- Baş, R. (2023). *Katılım sigortacılığı sektörünün SWOT analizi ile incelenmesi*. İktisadi ve İdari Bilimlerde Uluslararası Çalışmalar – I, 2023.
- Bankalararası Kart Merkezi (2023). *Seçilen aya ait istatistikler*. BKM <https://bkm.com.tr/secilen-aya-ait-istatistikler/>
- Canbaz, M. F. (2020). *İslam iktisadı ve finansında temel sorunlar*. Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22(2), 244-258.
- İstanbul Finans Merkezi (İFM). (2024) <https://ifm.gov.tr/b/2/hakkimizda>. <https://ifm.gov.tr/b/2/tesvikler>.
- Katkat Özçelik, M. (2019). *Vergilerin finansal kararlara etkisi*. T. Çürük (Editör). Muhasebe araştırmaları. Akademisyen Kitabevi.
- Katılım Emeklilik. *50 Soruda BES (Bireysel Emeklilik Sistemi ve Faizsiz Bireysel Emeklilik Sistemi)*, <https://www.katilimemeklilik.com.tr/uploads/file/c2cc64c3c25cd3a59586d18330007021-1645682784471.pdf>
- Malaysian Institute of Accounting (MIA). (2020). *Tax Treatment on İslamic Finance in Malaysia*. <https://www.studocu.com/my/document/kolej-universiti-islam-melaka/accounting/mia-tax-treatment-on-islamic-finance/16912590>
- Mohd Rasid, M. E. S. (2020, Mart). *İslami finansın küresel merkezi olma yolunda Malezya*, İKAM.
- Tekin, H. ve Tekdoğan, Ö. F. (2023). *Türkiye'de katılım finans sektörünün kurumsal kapasitesinin artırılmasına yönelik bir model önerisi*. Ahi Evran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9(2), 420-439.
- Teslima, J. (2021). *Pakistan ve Malezya'nın İslami finans yaklaşımları*. <https://platform.ilke.org.tr/analiz/pakistan-ve-malezya-nin-islami-finans-yaklasimlari>
- Turhan, İ. M. (2023). *İslam iktisadı ve para: Nasıl bakmalı? Geçmişten bugüne Müslüman toplumlarda para ve faiz*. Kuramer Yayınları
- Zaman, N. ve Asutay, M. (2016). *İslam ekonomisinin arzuları ve gerçekleri arasındaki uzaklaşma: Farklılığı azaltmaya yönelik bir politik ekonomi yaklaşımı*. (Çev. Uğur Uygun, Abdullah Talha Genç, Salih Ülev). Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi, 2(3), 179-200.



JIE

Year/Yıl 2025 | Volume/Cilt 5 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



Feyza Cevherli, İslâm Hukukunda Mudârebe ve Katılım Bankacılığı (Kitap Değerlendirmesi, TDV Yayınları, 2024, 242 s.)

Fatih Coşkun | fatih.coskun@student.asbu.edu.tr | ORCID: 0009-0000-1834-9567

Yüksek Lisans Öğrencisi, Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, İslami Araştırmalar Enstitüsü, İslam
Hukuku Anabilim Dalı, Ankara, Türkiye

Research Information / Araştırma Bilgisi	
Araştırma Türü / Research Type	Kitap Değerlendirmesi / Book Review
Teslim Tarihi / Date of Submission	29.11.2024
Kabul Tarihi / Date of Acceptance	07.02.2025
Yayın Tarihi / Date of Publication	15.07.2025
DOI	10.55237/jie.1593673
Atıf / Citation	Coşkun, F. 2025. "İslâm Hukukunda Mudârebe ve Katılım Bankacılığı (Kitap Değerlendirmesi, TDV Yayınları, 2024, 242 s.)." Journal of Islamic Economics, 5(2):207-214
Hakem Değerlendirmesi / Peer-Review	Double anonymized - Two external
Etik Beyanı / Ethical Statement	Bu çalışmayı yürütür ve yazarken kullanılan tüm kaynaklara uygun bir şekilde atıfta bulunulmuştur / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
İntihal Kontrolü / Plagiarism Checks	Evet - Turnitin / Yes - Turnitin
Çıkar Çatışması / Conflict of Interest	Yazarın beyan edecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur / The author has no conflict of interest to declare.
Şikayet / Complaints	jie@asbu.edu.tr
Destek Fonu / Grant Support	Yazar(lar), bu araştırmayı yaparken herhangi bir dış finansman almadığını beyan eder / The author(s) acknowledge(s) that no external funding was received in support of this research.
Telif Hakkı ve Lisans / Copyright & Licence	Dergimizde yayın yapan yazarlar CC BY-NC 4.0 kapsamında lisanslanan çalışmalarının telif hakkını saklı tutar / Author publishing with the journal retains the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

Özet

İslâm bankacılığında sermaye sahibi ile emek sahibinin kâr amacıyla iş birliği yaptığı "mudârebe" sözleşmesi, klasik fıkıhtan günümüz finansal uygulamalarına taşınan önemli bir akit türüdür. Feyza Cevherli'nin doktora tezi olarak hazırlayıp daha sonra kitaplaştırdığı "İslâm Hukukunda Mudârebe ve Katılım Bankacılığı" adlı eser, mudârebe akdinin klasik fıkıhtaki ve modern fetva literatüründeki yorumlarını kapsamlı bir şekilde ele almakta; ayrıca bu akdin katılım bankacılığı uygulamalarındaki yerini inceleyerek teorik ve pratik bir çerçeve sunmaktadır. Çalışma giriş, dört ana bölüm ve sonuç ile öneriler bölümlerinden oluşmaktadır. Yazar, eserin giriş kısmında katılım bankacılığının tarihine değinmiş; çalışmanın konusu, amacı, yöntemi ile önemine dair bilgiler vermiş ve literatür değerlendirmesi yapmıştır. İlk bölümde İslâm hukukundaki ortaklık çeşitleri ele alınmış ve mudârebe işlemi Hanefî hukukuna ait kaynaklar özelinde ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir. İkinci bölümde katılım bankalarının fon toplama süreçlerindeki mudârebe uygulamalarına katılma hesapları ve özel fon havuzları çerçevesinde değinilmiştir. Üçüncü bölümde, mudârebenin çağdaş finansal uygulamadaki yerini belirlemek amacıyla İslâmi finans alanında önde gelen kurumların konuya dair yayınları analiz edilmektedir. Dördüncü bölümde ise günümüz katılım bankalarında mudârebenin fon kullandırma yöntemi olarak yeterince tercih edilmeme sorunu ele alınmış; bu bağlamda katılım bankacılığı alanında çalışan personelle yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılmış ve Türkiye'deki katılım bankalarında mudârebenin uygulanış biçimi kapsamlı bir şekilde analiz edilmiştir. Çalışmanın sonuç kısmında, ele alınan başlıca bulgular özetlenmiş ve mudârebenin fon kullandırma aracı olarak daha işlevsel hale getirilmesine yönelik öneriler sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: İslâm Finansı, Katılım Bankacılığı, Mudârebe

JEL Kodları: G10, G20

Feyza Cevherli, Mudarabah in Islamic Law and Participation Banking (Book Review, TDV Yayınları, 2024, 242 p.)

Abstract

In Islamic banking, the "mudarabah" contract, in which the owner of capital and the owner of labor cooperate for profit, is a significant type of contract that has been adapted from classical Islamic jurisprudence to contemporary financial practice. Feyza Cevherli's "Mudarabah in Islamic Law and Participation Banking", originally written as a doctoral dissertation and later published as a book, comprehensively discusses the interpretations of the "mudarabah" contract in classical fiqh and modern fatwa literature. It also provides a theoretical and practical framework by examining the role of this contract in participation banking practice. The study consists of an introduction, four main chapters, and a conclusion with recommendations. In the introduction, the author discusses the history of participation banking, provides information on the subject, purpose, methodology, and significance of the study, and conducts a literature review. The first chapter examines the types of partnerships in Islamic law, with a detailed analysis of mudarabah based on Hanafi legal sources. The second chapter focuses on the application of mudarabah in the fund-raising processes of participation banks, particularly in the context of investment accounts and special fund pools. The third chapter analyzes publications by leading institutions in the field of Islamic finance to determine the place of mudarabah in contemporary financial practices. The fourth chapter addresses the issue of mudarabah not being sufficiently preferred as a method for fund utilization. Semi-structured interviews were conducted with personnel working in participation banking, and the application of mudarabah in participation banks in Turkey was comprehensively analyzed. In the conclusion, the main findings of the study are summarized, and recommendations are offered to enhance the functionality of mudarabah as a tool for fund utilization.

Keywords: Islamic Finance, Participation Banking, Mudarabah

JEL Codes: G10, G20

İslâm bankacılığı bağlamında, İslâm hukukunun pek çok temel akdi, günümüz finansal işlemlerine yönelik sağlam bir temel oluşturmakta ve bu bankacılık modeline özgü uygulamalarda yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Bu akitlerin en önemlilerinden biri, sermayedar ile emek sahibinin kâr elde etmek amacıyla iş birliği yaptığı "mudârebe" sözleşmesidir. Mudârebe akdi, sermaye ve emek ortaklığına dayalı bir ortaklık çeşididir. Bu ortaklıkta sermaye sahibi (rabbü'l-mâl) sermayeyi sağlarken, emek sahibi (mudârib) ise emeğini ortaya koyar.

Mudârebe akdi, İslâm hukukunun klasik metinlerinden günümüz katılım bankacılığı uygulamalarına uzanan bir köprü niteliğindedir. Bu açıdan, hem teorik hem de pratik olarak derinlemesine incelenmesi, İslâm finans sisteminin sağlam temeller üzerine inşa edilmesine katkı sağlayacaktır. Bu değerlendirme yazısının amacı, ele alınan eserin bu önemli akde dair klasik ve modern literatürdeki yorumlarını nasıl ele aldığını ortaya koyarak, konuyla ilgilenen araştırmacılara ve uygulayıcılara yol gösterici bir perspektif sunmaktır. Eserin, hem İslâm hukukuna hem de güncel finansal uygulamalara yönelik katkılarının vurgulanması bu yazıyı kaleme almamızın temel nedenidir.

Tanıtımı yapılan eser de işte bu akdin klasik fıkıh ve modern fetva literatüründeki yorumlarını ele almakta ve bu akdin katılım bankacılığı çerçevesinde nasıl uygulandığını incelemektedir. Feyza Cevherli'nin doktora tezi olarak hazırlayıp daha sonra kitap olarak yayımladığı "İslâm Hukukunda Mudârebe Ortaklığı ve Katılım Bankacılığındaki Yeri" adlı çalışma; giriş, dört ana bölüm ve sonuç ile öneriler kısmından oluşmaktadır. Eserin giriş kısmında yazar, dünya genelinde ve Türkiye'de katılım bankacılığının tarihine kısaca değinmekte; çalışmanın konusu, amacı ve önemine dair bilgi vermektedir.

Yazar, daha sonra yararlandığı Türkçe ve yabancı dillerdeki kaynakları; bu alanda yazılmış kitap, tez ve makaleleri kronolojik bir sırayla detaylı bir şekilde tanıtmaktadır. Bu sıralama, alanla ilgili literatürün gelişim sürecini izlemek açısından okuyucuya kapsamlı bir perspektif sunmaktadır. Ancak, bu kronolojik sıralamada bazı tarihsel yanlışlıkların yapıldığı görülmektedir. Örneğin, 2019 yılında hazırlanan "*Değişen Dünyada Ortaklık Temelli Finansman ve Katılım Bankacılığındaki Yeri*" adlı doktora tezi, 2020 yılında yazılan "*16. ve 18. Asırlarda Osmanlı Fetva Literatüründe Mudârebe Ortaklığı*" başlıklı makaleden sonra zikredilmiştir. Ayrıca, İngilizce kaynakların orijinal isimleri verilmiş olmasına rağmen, Arapça eserlerin orijinal isimlerine yer verilmemesi, bazı küçük eksiklikler olarak dikkat çekmektedir. Bunun dışında, kaynaklar hakkında verilen bilgiler, okuyucuyu sıkmayacak kadar kısa aynı zamanda eserin anlaşılmasına yeterli gelecek kadar kapsamlı tutulmuştur. Burada son olarak, çalışmanın yöntemi üzerinde durulmuş ve araştırmanın teorik incelemeyle birlikte alan çalışması aşamalarını kapsayan iki aşamalı bir yapı izlediği belirtilmiştir.

Yazar, birinci bölümde, mudârebe akdine geçmeden önce İslâm hukukunda ortaklık çeşitlerine genel bir giriş yaparak okuyucuyu mudârebe konusuna hazırlamaktadır. Klasik kaynakları esas alırken çağdaş alimlerin görüşlerine de yer vermektedir. Örneğin, ortaklık çeşitlerini ele aldığı yerde klasik kaynaklarda ortaklık türlerinin ikiye ayrıldığı ifade edilse de

yazar çağdaş araştırmacıların "ibaha şirketini" de bu ayrıma eklediğini belirtmekte ve konuya bu şirkete dair bilgilerle başlamaktadır.

Giriş kısmında belirttiği üzere, yazar konuyu genellikle Hanefi kaynaklara dayanarak ele almakta; ancak bazı yerlerde diğer mezheplerin görüşlerine de yer vermektedir. Öte yandan, yazarın kavramların modern hukuktaki karşılıklarına zaman zaman değinmesi modern hukuk araştırmacılarına da kolaylık sağlamaktadır.

Yazar, daha sonra klasik İslâm hukukunda mudârebe akdinin tanımına, dayandığı hukuki esaslara, ortaya çıkışına ve tarihsel sürecine değinmektedir. Bu bağlamda, mudârebe akdinin sahih olabilmesi için gerekli şartları, tarafların karşılıklı yükümlülüklerini, kâr ve zarar paylaşımının esaslarını, mudârebe çeşitlerini ve ortaklığın sona erdirilme şekillerini ayrıntılı bir şekilde ele almaktadır. Yazarın mudârebeyi İslâm hukukundaki diğer ortaklık modelleriyle karşılaştırarak sunması, okuyucunun mudârebe ile diğer ortaklık türleri arasındaki farkları daha iyi kavramasını sağlamaktadır. Bu bölümde mudârebe kavramının teorik temelleri, okuyucunun zihninde oluşabilecek sorulara cevap verecek kadar net ve anlaşılır bir şekilde açıklanmıştır. Mudârebenin kuruluş esasları, tarafların hak ve yükümlülükleri, kâr ve zarar paylaşımı gibi konuların detaylandırılması, klasik İslâm hukukundaki konumunu anlamak açısından değerli bir çerçeve sunmaktadır.

Yazar daha sonra, tarihteki ilk mudârebe örneklerinden günümüze kadar olan süreçte, mudârebe ve benzer akitlerin gelişiminden bahsetmiştir. Bu bağlamda, ilk örneklerin Kral Hammurabi'nin kanunlarında mevcut olduğuna ve Roma döneminden Cahiliye Arap toplumuna kadar uygulandığına işaret etmiş, İslâm toplumuna geçişini ele almış ve Avrupa üzerinden günümüze ulaştığını belirtmiştir.

Bu bölümde olumlu olarak dikkat çeken bir diğer nokta, yazarın metinde geçen bazı fıkhi terim ve teknik kavramların kısa açıklamalarını dipnot olarak vermesidir. Bu üslup, okuyucunun metinle olan bağını koparmamakta ve konunun anlaşılmasını kolaylaştırmaktadır. Bununla birlikte, teorik açıklamaların pratik örneklerle daha fazla desteklenmesi, konuların daha kolay kavranmasına katkı sağlayabilirdi. Ayrıca, incelenen şirket türlerinin hukuki özelliklerini ve şartlarını içeren bir tablonun eklenmesi, okuyucunun konuyu daha net anlaması açısından faydalı olabilirdi.

Yazar, bölüm sonunda yaptığı değerlendirmede, mudârebe akdinin ayrıntılı bir biçimde bilinmesi ve geçmiş uygulamalardan örnek alınmasının, günümüzde ve gelecekte mudârebe akdinin şekillenmesinde önemli bir rol oynayacağını belirterek bu bölümü tamamlamaktadır.

İkinci bölüm, mudârebenin günümüzdeki uygulama alanlarını ve özellikle katılım bankacılığı sistemindeki işleyişini ele almaktadır. Bu bölümde yazar, mudârebenin katılım bankacılığındaki pratik uygulamalarını ayrıntılı bir şekilde açıklamaktadır. Örneğin, katılım bankaları, mudârebe esasına göre açılan "katılma hesapları" üzerinden fon toplayarak yatırım yapar. Katılma hesapları, tasarruf sahiplerinin yatırdığı fonların "havuz sistemi" içinde toplanıp işletilmesi ve kâr elde edilmesi esasına dayanır. Katılım bankaları, elde edilen kârı belirlenen oranlarda hesap sahiplerine dağıtırken, zarar olması durumunda sadece sermaye

sahibinin zarar etmesi öngörülmektedir. Yazar, katılım bankalarının fon toplama sürecinde bu yöntemi uygularken kâr tahakkuku, kâr dağıtımı ve zarar tazmini gibi detaylara da değinmiştir. Ayrıca, yazar, katılım bankalarının mudârebeyi daha çok fon toplama aracı olarak kullandıklarını, buna karşın fon kullandırma yöntemi olarak ise çok az tercih ettiklerini ifade etmiştir.

Daha sonra yazar, mudârebenin sentezlenebileceği enstrümanlarla ilgili bilgi vermektedir. Bu kapsamda, mudârebe sukuk, tekafül, yatırım vekaleti, mikro finans, kitle fonlaması ve risk sermayesi gibi enstrümanlar ele alınmış; bunların mudârebe ile nasıl sentezlenebileceğine ilişkin öneriler sunulmuştur.

Yazarın, mudârebenin katılım bankacılığındaki güncel uygulamalarını ele alarak pratik örnekler sunması, bu ortaklık türünün günümüzde nasıl işlediğini göstermesi açısından oldukça faydalıdır. Katılım bankalarında kullanılan katılma hesapları, kâr tahakkuku, kâr dağıtımı ve zarar durumunda izlenen yöntemler detaylandırılmıştır. Bu bölümdeki bir diğer olumlu unsur ise ilk bölüme nazaran tablo ve şemaların daha etkin bir şekilde kullanılmasıdır. Bu görsel öğeler, konuların daha sistematik bir biçimde sunulmasına katkıda bulunarak, okuyucunun kavramları ve ilişkileri daha net bir şekilde anlamasını sağlamaktadır. Bu sayede, özellikle karmaşık yapıya sahip olan bazı hukuki süreçler ve kurallar, daha anlaşılır hale getirilmiştir.

Üçüncü bölümde, İslâm hukukunun klasik kaynaklarından günümüze taşınan mudârebe kavramının, çağdaş İslâmî finans kurumları tarafından nasıl ele alındığı incelenmektedir. Bölümün girişinde, fıkıh literatürünün klasik ve çağdaş dönem olmak üzere ikiye ayrıldığı ve 19. ile 20. yüzyıllardan sonraki sürecin çağdaş dönem olarak nitelendirildiği belirtilmektedir. Bu dönemde hukuktan ekonomiye, üretimden teknolojiye kadar hemen her alanda gerçekleşen köklü değişimlerin, fıkıh ilminin yeni bir anlayış çerçevesinde ele alınmasını zorunlu kıldığı ifade edilmektedir. Sonuç olarak, sistematik ve içerik açısından zengin bir fıkıh literatürünün ortaya çıktığı ve fıkıh konularının modern hukuk bilim dallarına göre yeniden düzenlendiği ve İslâmî finansın bu dallardan biri olarak öne çıktığı belirtilmektedir. Bu çerçevede, İslâm ekonomisi ve finansını geliştirmek amacıyla çeşitli kurum ve kuruluşların kurulduğu, özellikle de şer'î danışma kurullarının verdiği fetvalar ve belirlediği standartların, İslâm ekonomisinin büyümesinde ve gelişmesinde önemli bir rol oynadığı vurgulanmaktadır.

Yazar daha sonra, şer'î danışma kurullarını çeşitli kategorilere ayırmakta ve çalışmasında ele aldığı kurumları sıralamaktadır. Bu kurumlar arasında Malezya Merkez Bankası Şer'î Danışma Kurulu, Dubai Finans Piyasası ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği gibi ulusal düzeydeki kurullar ile İslâm Kalkınma Bankası, Uluslararası Fıkıh Akademisi ve Uluslararası İslâmî Finans Piyasası gibi uluslararası kuruluşlar yer almaktadır. Toplamda 12 farklı kurulun listelendiği çalışmada, kurulların orijinal isimlerine ve Türkçe karşılıklarına yer verilmesi, ayrıca kurumlarla ilgili tanıtıcı bilgilerin eklenmesi durumunda okuyucunun bu kurullar hakkında daha geniş bir bakış açısı kazanabileceği değerlendirilmektedir.

Bölümün devamında yazar, söz konusu kurumların mudârebe ile ilgili yayınladığı standart ve raporları inceleyerek ele aldığı konular bağlamında görüşlerini serdetmiştir. Cevherli, burada kurulların mudârebe ile ilgili görüşlerini ayrı ayrı incelemek yerine, konuyu daha sistematik bir yaklaşımla ele almayı tercih etmiş, bu doğrultuda mudârebeye ilişkin temel meseleleri çeşitli alt başlıklar altında sınıflandırarak, kurulların görüşlerini bu çerçevede analiz etmiştir. Yazar, bu görüşleri incelerken, kurumlar arasındaki farklılıkları da ortaya koymuştur.

Bölüm, yazarın alışıldık tarzına uygun olarak değerlendirme başlığı ile sonlanmaktadır. Bu bölümde, klasik dönemde ele alınan mudârebe işlemlerinin günümüzde daha detaylı incelendiği ve zamanla temel olmayan bazı değişimlerin yaşandığı vurgulanmıştır.

Sonuç olarak, yazarın birinci bölümde klasik fıkıh literatürünü ayrıntılı bir şekilde ele almasının ardından, ulusal ve uluslararası şer'î danışma kurumlarının mudârebe ile ilgili standartlarını incelemesi, bu akdin tarihsel gelişimi ve günümüzdeki uygulamalarının daha iyi anlaşılmasına önemli katkılar sunmaktadır.

Eserin dördüncü bölümü, mudârebe sözleşmesinin Türkiye'deki katılım bankalarında nasıl uygulandığını analiz etmek amacıyla yapılan bir alan araştırmasına dayanmaktadır. Yazar bu araştırma kapsamında, Türkiye'de faaliyet gösteren altı katılım bankasının genel merkez ve şubelerinde görev yapan 22 yetkili ile mülakatlar gerçekleştirmiştir. Cevherli söz konusu mülakatlar ışığında, mudârebe ortaklığının katılım bankalarında ne şekilde uygulandığı, uygulamada karşılaşılan zorluklar ve eksiklikleri tespit etmiştir.

Yazar, bankacılık sektörü yetkililerinin görüşlerini ayrıntılı bir şekilde analiz ederek, mudârebe ortaklığının katılım bankalarında daha yaygın bir şekilde kullanılmamasının sebeplerini irdelemektedir. Bölümde dikkat çeken önemli bir diğer konu ise, mudârebe işleminin fon kullandırma açısından istenilen düzeye ulaşamamasına neden olan faktörlerdir. Yazar, bu faktörleri şu başlıklar altında ele almıştır: Mevzuat eksiklikleri, yüksek risk unsurları, müşteriler ve kurumlar tarafından yeterince tanınmaması, mudârebenin diğer finansal ürünlere göre daha karmaşık olduğu algısı, müşterilerin kısa vadede yüksek kâr beklentileri, geçmişte ortaklıklarla ilgili yaşanan olumsuz tecrübeler ve operasyonel süreçlerde karşılaşılan zorluklar.

Yazar ayrıca, mudârebe uygulamalarının artırılabilmesi için katılım bankalarının bağlı oldukları kurumların ürüne uygun düzenlemeler yapması gerektiğini vurgulamaktadır. Bunun yanı sıra, müşteri seçimi ve proje değerlendirme süreçlerinin iyileştirilmesi, eserde mudârebenin uygulama alanını genişletecek diğer önemli hususlar arasında gösterilmiştir.

Bu bölüm, yazarın alan araştırmasına dayanan saha verileri ile eserin pratik boyutunu güçlendirmektedir. Katılım bankacılığı alanında çalışan yetkililerin görüşlerine yer verilmesi, mudârebenin Türkiye'deki mevcut durumuna ilişkin gerçekçi ve somut bir tablo sunmaktadır. Bu yönüyle, mudârebenin pratikte uygulanabilirliğini analiz etmesi bakımından kitabın en dikkat çekici bölümlerinden biri olduğu söylenebilir.

Yazarın çalışmasına müşteri perspektifini de dahil etmesinin, çalışmanın kapsamını genişletebileceği ve analiz gücü açısından daha verimli hale gelebileceği ifade edilebilir. Örneğin, katılım bankası müşterilerinin mudârebeye ilişkin bakış açılarını ölçen bir anket çalışmasının yapılmış olması, okuyuculara hem bankacıların hem de müşterilerin konuya dair görüşlerini karşılaştırma imkânı sunabilirdi. Bu tür bir yaklaşım sayesinde, mudârebenin uygulamadaki iki temel paydaşı olan banka ve müşteri perspektifleri bir arada ele alınarak daha kapsamlı bir analiz yapılması mümkün olabilirdi. Buna ek olarak, İslâm iktisadı alanında çalışan akademisyenlerle gerçekleştirilecek görüşmeler, mudârebe işleminin pratikteki uygulamalarının İslâm hukukuna uygunluğunun değerlendirilmesine önemli bir katkı sağlayabilirdi. Bu tür bir etkileşim, hem teorik hem de uygulamalı yaklaşımların bir araya getirildiği çalışmanın daha zengin bir içeriğe kavuşmasını mümkün kılabilirdi.

Yazar eserin sonuç bölümünde, mudârebe ortaklığının katılım bankacılığında fon toplama yöntemi olarak yaygın bir şekilde kullanıldığını, ancak fon kullandırma yöntemi için sınırlı bir uygulama alanı bulduğunu vurgulamaktadır. Yapılan mülakatlar sonucunda, bu durumun nedenlerine dair elde edilen bulgulara yer verilmiş ve mudârebenin fon kullandırma süreçlerindeki oranının artırılması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bu çerçevede yazar, mudârebenin katılım bankacılığındaki kullanımını yaygınlaştırmaya yönelik çeşitli çözüm önerileri sunmaktadır. Bu öneriler arasında, ilgili mevzuatın netleştirilmesi, müşteri ve proje seçim süreçlerinin iyileştirilmesi, mudârebe işleminin tanıtımına yönelik çalışmaların yapılması ve kullanım oranı oldukça yüksek olan murabaha enstrümanının azaltılarak mudârebenin teşvik edilmesi yazarın sunduğu temel öneriler arasındadır.

Çalışmanın genel bir değerlendirmesi yapıldığında, eserin mudârebe işlemini hem klasik İslâm hukuku hem de çağdaş İslâmi finans sistemi perspektiflerinden ele alan kapsamlı bir araştırma olduğu görülmektedir. Yazar, teorik temelleri titizlikle sunarken, saha araştırmaları ve pratik uygulamalarla esere hem akademik derinlik hem de uygulamaya dönük bir perspektif kazandırmıştır. Bu çerçevede eser, mudârebenin günümüz finans dünyasında daha etkin bir model olarak nasıl kullanılabileceğine dair içeriğiyle, İslâmi finans sisteminin gelişimine önemli bir katkı sağlamaktadır.

Eser dil ve üslup açısından, akademik derinliği korurken okuyucunun konuyu rahatlıkla kavrayabileceği bir sadelikle kaleme alınmıştır. Bununla birlikte eserde, bazı konuların teknik yapısı nedeniyle okuyucunun zorlanabileceği bölümler de bulunmaktadır.

Sonuç olarak yazar, mudârebe akdinin hem teorik hem de pratik yönlerini kapsamlı bir şekilde ele almış, klasik ve çağdaş yaklaşımları karşılaştırmalı bir perspektifte değerlendirmiştir. Katılım bankalarındaki mudârebe uygulamalarının sınırlı kullanımına odaklanması ve bu durumu aşmaya yönelik somut öneriler sunması, eseri pratik açıdan da değerli bir kaynak haline getirmiştir.