

INTERNATIONAL JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS AND FINANCE STUDIES

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi

Vol. 3 No. 2 July 2017



ISSN: 2149-8393
www.ijsef.org



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

www.ijisef.org

International Journal of Islamic Economics and Finance Studies

(Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi)

July / Temmuz 2017

Volume / Cilt: 3

Issue / Sayı: 2

p-ISSN: 2149-8393

e-ISSN: 2149-8407

www.ijisef.org

International Journal of Islamic Economics and Finance Studies (IJISEF) is an international, academic, periodical and peer reviewed journal published by Centre of Political Economical and Social Research (PESA). The Journal particularly focuses on topics related to Islamic Economics, Islamic Banking, Islamic Financial Markets, Islamic Management, Fiqh and other relevant topics. The Journal is dedicated to building a platform for academicians, market and those who are interested in Islamic economics and finance studies to share, discuss, evaluate and distribute their works and opinions.

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

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

Copyright © 2015 by PESA

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

Printed at Gelişim Ofset - Sakarya /TURKEY

Contact Editorial Office

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

E-mail: ijisef@gmail.com

Phone: +90 532 769 5899

Fax: +90 (264) 295
6233

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

Politik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi (PESA)

www.pesar.org

International Journal of Islamic Economics and Finance Studies (IJSEF)

Published by PESA, On Behalf of PESA the Owner is

Fatih YARDIMCIOĞLU

Editor in Chief / Baş Editör

Mehmet ASUTAY

Editors / Editörler

Şakir GÖRMÜŞ

Editorial Assistants / Editör Yardımcıları

Salih ÜLEV

Mervan SELÇUK

Hakan ASLAN

Mücahit ÖZDEMİR

İsmail BEKTAŞ

INTERNATIONAL ADVISORY BOARD / DANIŞMA KURULU

- Habib Ahmed**, Durham University, UK
- Lokman Gündüz**, Central Bank of the Republic of Turkey
- Haider Ala Hamoudi**, University of Pittsburgh, USA
- M. Kabir Hassan**, University of New Orleans, USA
- Mohammad Hudaib**, University of Glasgow, Scotland, UK
- Zamir Iqbal**, World Bank, USA
- Abdul Ghafar Ismail**, IRTI, Islamic Development Bank, Saudi Arabia
- Rifki Ismal**, Bank Indonesia, Indonesia
- Hylmun Izhar**, IRTI, Islamic Development Bank, Saudi Arabia
- Yusuf Karbhari**, Cardiff Business School, UK
- Necmettin Kızılkaya**, University of Istanbul, Turkey
- Dian Masyita**, University of Padjadjaran, Indonesia
- Shehab Marzban**, Hamad bin Khalifa University, Qatar
- Shinsuke Nagaoka**, Kyoto University, Japan
- Saduman Okumus**, Istanbul Commerce University, Turkey
- Mehmet Sarac**, University of Istanbul, Turkey
- Zurina Shafii**, Universiti Sains Islam Malaysia, Malaysia
- Fatih Savaşan** – Sakarya University, Turkey
- Noor Zahirah Mohd Sidek**, Universiti Teknologi MARA, Malaysia
- Olivia Orozco de la Torre**, Casa Árabe, Spain
- Abdullah Turkistani**, King Abdul Aziz University, Saudi Arabia
- Rodney J. Wilson**, Durham University, UK & INCEIF, Malaysia

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

IJISEF is an International Refereed Journal.

www.ijisef.org

An Exploratory Study of Tunisian Customers' Awareness and Perception of Islamic Banks	7
<i>Naoel Chaouch</i>	
Financial Inclusion and Islamic Finance: A Survey of Islamic Financial Literacy Index	33
<i>Bünyamin Er</i>	
<i>Mesut Mutlu</i>	
The Impact of Interest Rate Fluctuations on The Participation Banks Profitability: Turkey Case	55
<i>Mariem Minny</i>	
<i>Şakir Görmüş</i>	
Bridging the Gap: The Restitution of Historical Cash <i>Waqf</i> Through Vakıf Participation Bank	74
<i>Mücahit Özdemir</i>	
<i>Öznur Özdemir</i>	
Bir İslami Finansman Aracı Olarak Girişim(Risk) Sermayesi Finansman Yöntemi: İşleyişi, Finans Sistemimize Katkıları	100
<i>M. Kemalettin Çonkar</i>	
Gayrimenkul Sertifikalarının İslam İktisadı Perspektifinden Değerlendirilmesi	125
<i>Salih Ülev</i>	
<i>Fatih Savaşan</i>	
<i>Mervan Selçuk</i>	
The Role of Islamic Microfinance in Socio-Economic Development in Bosnia and Herzegovina	149
<i>Velid Efendić</i>	
<i>Eldina Karamustafić</i>	
Diyanet Personelinin Faiz Hassasiyeti Üzerine Bir Araştırma	172
<i>Kadir Kızıltepe</i>	
<i>Fatih Yardımcıoğlu</i>	
Demand And Supply Conditions For Islamic Banking And Finance In Libya	226
<i>Abdulwahab Salem Alhajam</i>	
İslami Perspektiften Kurumsal Yönetim	253
<i>Masudul Alam Choudhury ve Mohammad Ziaul Hoque</i>	
<i>Çeviri: M.Kenan Erkan</i>	

Dear Readers,

I am pleased to hand the second issue of International Journal of Islamic Economics and Finance Studies (IJSEF) over to you. I hope the articles included are interesting for you and will enrich the literature on Islamic Economics and Finance. We have nine articles (three of them is in Turkish, others are in English).

First article aims to explain Tunisian customers' awareness and perception of Islamic banks. Second one is about financial inclusion and Islamic finance. Third article investigates the impact of interest rate fluctuations on participation banks profitability. Forth article discusses the restitution of Historical Cash Waqf . Fifth article discusses venture capital financing method for Islamic finance. Sixth article explains real estate certificates which can be regarded as a new capital market product for Turkey. Sewenth article discusses the role of Islamic microfinance in socio-economic development in Bosnia and Herzegovina. Eighth article is a survey on interest sensibility of employee of Presidency of Religious Affairs. Ninth article explore the demand conditions for Islamic banking in Libya.

The issue also includes the translation of the article named "Corporate Governance in Islamic Perspective."

I would like to thank all our Editorial Board and reviewers for their hard work. I hope that thanks to the help from our readers, and all people cooperating with us, IJSEF aims to be one of the most important and contributed journals about Islamic Economics and Finance in our region.about Islamic Economics and Finance in our region.

Nice reading!

Şakir GÖRMÜŞ, PhD

Editor

INTERNATIONAL JOURNAL
OF ISLAMIC ECONOMICS
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve
Finansı Araştırmaları Dergisi*

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407



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

**An Exploratory Study of Tunisian Customers' Awareness and Perception
of Islamic Banks**

Naoel Chaouch

*Asst. Prof. Manouba University, Graduate Business School of Tunis, Marketing Department,
naloe_2006@yahoo.fr*

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.01

ABSTRACT

Keywords: *Perception,
awareness,
competitiveness*

This study explores the Tunisian customers' awareness about Islamic banks' principles and products and their perception of respecting Islamic banks' underlying principles and how they distinguish themselves from conventional banks. To this end, a survey was conducted on 100 clients of conventional and Islamic banking. Data analysis was based on descriptive statistics and the Mann-Whitney test. The results pointed to a confined knowledge of Islamic banking services and products and showed the presence of a positive public perception of Islamic banks regarding Islamic standards. However, uncertainty and skepticism regarding transparency and sharing profits and losses had been noticed in some clients. The results additionally showed that clients have a positive perception of Islamic banks' ability to compete with conventional banks. However, doubts were noticed about staff skill and lack of awareness about the differences amongst Islamic and conventional banks. The results likewise pointed to a negative perception of financing price and return on savings of Islamic banks. In the light of these results, recommendations are presented.

© 2017 PESA All rights
reserved

Introduction

Islamic banks are contemporary financial institutions that have achieved noticeable growth in the course of recent decades, empowering them to strengthen their position in the financial system. Consistent with estimates of The Banker Report (DiVanna, 2012), the annual growth of Islamic assets is around 19%. The Islamic Financial Services Board Report (IFSB, 2015) assessed the Islamic assets growth within the most recent years at 17%. The potential of Islamic banking and additionally its achievement in developing banking activities complying with the ethical and religious rules and with its philosophy that accommodates economic and social development, led to its widespread progress across the world, in Islamic and non-Islamic countries of the Arabian Gulf, Asia, Europe and America. North Africa is no exception to this trend and Islamic banking has recently been receiving a growing interest following the political changes experienced by the region.

In Tunisia, the experience of Islamic banking is relatively new, compared to conventional banking. Despite the fact that this experience goes back to the establishment of Al Baraka Bank in 1983, its scope has been restricted as Al Baraka Bank, an offshore bank, centered in particular on funding exporting companies. The experience really evolved in 2010 with the foundation of the Zitouna Bank, the main Tunisian Islamic commercial bank, which targeted to offer services and products to individuals and corporate customers through its branches across the country. Furthermore, with Al Baraka Bank acquiring the resident bank status at the end of 2013 and expanding its activity and its network of branches as well as giving licenses to open other Islamic banks, Islamic banking is set to new horizons.

Despite the development of Islamic banking in post-revolution Tunisia, Islamic assets were estimated at 2.5% by the financial analysts in 2015, a rate that has not developed much from that published by the African Development Bank in 2011, which was evaluated at 2.2%. As indicated by the African Development Bank's report (2011), the constrained improvement of Islamic banking in North Africa goes back to the weakness of the banking sector; to governments not undertaking measures that help promote Islamic banking and to customers' limited knowledge about and awareness of Islamic banking.

The report of the African Development Bank highlights the restricted improvement of Islamic banking in North Africa and explains that partly by the shortcoming of the banking sector. However, this assumption remains relative in Tunisia as this latter's banking system is known for its high competitiveness. The Tunisian banking network is intensely thought with 21 banks spreading more than 1400 branches and with a moderately high get to

proportion ratio contrasted with to the countries of the area (1.3 bank offices for 10,000 individuals, contrasted with 0.5 bank offices in Algeria and 0.3 in Morocco) (Dossier Midi de la microfinance, 2012).

Since the 2011 revolution, the successive governments have focused on Islamic finance in general and Islamic banks in particular. Many of the political actors and economists endorsed Islamic finance as a potential vehicle for economic recovery and a way of finding solutions to unemployment and poverty, which are the most important economic problems facing the government. The prevailing conviction is that such issues can be alleviated by attracting Islamic financial funds.

This concern is reflected in the implementation of special measures aiming at encouraging Islamic funding which include the adoption of financing tax incentives in 2012, and setting up the ground for the issuance of Islamic 'Sukuks' and setting up a legal framework regulating Islamic Investment Funds in 2015. Additionally, financial analysts and researchers showed a developing enthusiasm for Islamic Finance. Many events and scientific conferences have been organized to discuss the role of Islamic finance in attracting internal and external financial resources in order to boost investment and promote economic growth.

However, in spite of these measures, Islamic banks have not been able to expand their client base as expected. This brings up many issues about the reasons why Tunisian citizens are reluctant to turn to Islamic banking services. Then, Tunisian customers' awareness and perception as potential factors affecting their adoption of Islamic banks ought to be analyzed.

Before adopting a new product or service, consumers go through a number of sequential stages: awareness, interest, evaluation and experience (Rogers, 2003). Due to the fact that Islamic banks are new institutions, compared to conventional banks, that operate to provide banking services, financing and investment formulas based on concepts and mechanisms that are generally unknown in an established banking system, therefore customers' understanding and awareness as well as their assessment and perception of the specificities of these banks determine the extent of their adoption. Several studies have demonstrated that customers' knowledge and perception of the concepts of Islamic banking and mechanisms affect their decision to deal with them (Bizri, 2014) and their intentions to use Islamic finance (Thambiah et al, 2011, Wahyouni, 2012). Research has also pointed to the influence of religion as a factor (Hegazy, 1995, Metwally, 1996, Metawa and Moussawi, 1998, etc.) and the impact of Islamic banks (IBs) competitiveness on customers' intentions to adopt Islamic banking products and services (Awan and Bukhari, 2011, Faisal, 2012). This study complements previous studies by

examining Tunisian customers' awareness and perception of Islamic banking. In particular, it examines customers' perceptions of IBs Sharia standards and perception of IBs capacity to compete.

The study raises questions about customers' awareness and perception of Islamic banking as these two are important factors of adoption. The questions are as follows:

- (i) Do Tunisian banking customers know about and are they aware of the products and services of Islamic banks?
- (ii) Do Tunisian banking customers perceive the extent Islamic bank's compliance with the Sharia standards?
- (iii) Do Tunisian banking customers' perceive how Islamic banks are different from conventional banks?
- (iv) Is Islamic Banking clients' and non-clients' perceptions of Islamic banks different?

The study aims to access Tunisian banking customers' awareness and perception of Islamic banks' Sharia-compliance and Islamic banks' competitiveness. Understanding Tunisian consumers' awareness and perception of Islamic banks are essential to meet their expectations. Moreover, such studies on the Tunisian context are very scarce, unlike on other countries.

Then, this paper is structured as follows. The first section reviews the literature, present the principles and products of Islamic finance and reports on the studies of factors behind adopting Islamic banks. The second section presents the empirical study in terms of the methodology and the main findings. The final section discusses the results, recommends and concludes the paper.

1. Literature review

1.1. The basic Principles of Islamic Banks:

Due to the fact they are Islamic financial institution, Islamic banks need to act in accordance with the principles and provisions of Sharia derived from the Quran and the Sunnah. Sharia's basic principles are the guideline of the bank in its dealing with its clients and partners as well as all the connected parties by referring to the 'Halal' and sinful principles and by adopting ethical values in financial transactions. The basic principles of Islamic finance are: a) prohibiting any interest-based transactions, b) prohibiting speculative market behavior, c) prohibiting uncertainty in transactions, d) prohibiting financing activities banned by Islam and, d) sharing risks and profits.

The prohibition of interest-based transactions is grounded on the argument that every increase in the money paid by the borrower to the lender

is considered 'riba', which is forbidden in the Quran, as explicitly stated in the verse: «Allah has permitted trade and forbidden interest" (Surat Al Baqara, verse 275). Usury is prohibited in light of the fact that there is exploitation and injustice when the profit is for just a single one side of the transaction. The lender - borrower relationship must be in accordance with the rule of fair exchange, not on a one-sided benefit. The usury is also prohibited to ensure that the profit is derived from labor, not from money. Accordingly, Islamic banks, as financial institutions, should not trade with interest when lending or borrowing money. They commit themselves, not to trade with money but rather to invest it in economic activities.

The prohibition of speculative market behavior is based on the argument that it causes disruption of the economic cycle. Islamic Banks are committed to avoid speculative market behavior by refraining from financing activities that lead to unfair profit-making. They should avoid wealth accumulation and, instead, invest money in economic activities that contribute to promoting the economic cycle and development.

As Islamic banking transactions are targeted towards trading in physical assets for a profit, Islamic banks should avoid Al Gharar (deceit), which is a transaction unknown and uncertain in time. The prohibition of Al Gharar is based on the arguments of preventing social injustice. Therefore, Islamic banks have to have their own assets before trading them as these transactions have to link to the tangible side of the economy. They have to document deferred transactions and detail them in contracts to keep away from Al Gharar, as explicitly stated in the Quran: "O you who have believed, when you contract a debt for a specified term, write it down" (Surat Al Baqara, verse 281). Consequently, Islamic Banks are committed to adopt clarity, honesty and transparency in their transactions. To this end, contracts should be clear and transparent in all stages of transactions.

The prohibition of financing activities banned by Islamic, such as alcohol trading, army trade, tabac, etc, is founded on the argument that such activities are irresponsible and harmful to society. Islamic banks should commit to the principles of Sharia and invest in promoting all 'Halal' investments that benefit and develop both the individual and society.

Sharing risks and profits by Islamic banks comply with the principle "Al Ghanam bel gharim" which mean profit by sharing. It implies that any profitable money for contracting parties should be grounded by sharing risks in order to achieve a fair distribution of profit. Sharing profits and losses allows Islamic Banks to build up a strong relationship with clients based on justice and fairness and not on profit at the client's expense. Moreover, sharing risks

and profits avoid passiveness and complacency by making the involved parties contribute to the economic cycle.

1.2. Islamic banking financial instruments:

Islamic banks devised several funding instruments that comply with Sharia, some of which go under the trade and lease principles, and the others refer to the partnership principle. The financing instruments under trade and lease principles are transactions with predictable profit margins. The financing instruments under partnership are based on sharing profits and losses. In what follows, a detailed view of these formulas is presented.

1.2.1. Trade and lease financing:

The trade and lease financing are widely used by Islamic banks. They are used to achieve operations in a short period. The following are the main instruments:

(i) Murabaha (profit sharing on a sale): The Murabaha is one of the most adopted financings of Islamic banks, according to which assets are exchanged for money with a profit margin. It is an alternative to interest-based loans, which exchange money for money by applying an interest on the principal, which is considered as a sin. The bank purchases specific goods wanted by the customer and then sells it back to him with an agreed profit margin. The bank should claim the goods first before reselling it to the customer and inform him about the first price.

(ii) Bay' Ajil (Forward sales): Bay' Ajil is a variant of Murabaha sale. The goods are delivered immediately against deferring payment for a given period in the future. The payment can be done by the end of the period or made on installments with the agreement of both parties. The lender is not allowed to include any charges for deferring payment.

(iii) Bay' Salem (Sale with a forward delivery): is the opposite of forwarding sale, where payment is done first and delivery is set for a given time. The Salem contract should specify the goods and its delivery at the time of the contract to keep away from deceit and conform to Sharia. The Salem is used by Islamic Banks to finance agricultural, business and industrial activities in order to enable customers to cover operating or production costs.

(iv) Istisna'a: Istisna'a is an agreement with a producer to produce goods with predefined attributes required by the purchaser. The producer should bear the costs against an agreed price and a payment period. This financing contract is suitable for construction and investment projects.

(v) Ijara (Leasing): a lease contract is used by the bank to rent assets like land, machinery, equipment, and so on for the customer to utilize and benefit for a given period. At the end of the lease period, the customer can turn into the proprietor of the asset (it is an ownership or a finance lease) or the bank recovers the asset and rents it to another customer (it is a participation or an operational lease).

1.2.2. Partnership financing:

These financings are grounded on partnerships between the bank and the client and included uncertainty regarding the profits due to each partner. Partnerships financing are mainly used to finance long-term projects. However, they are not commonly used due to vigilance required in the process of acceptance; implementation and monitoring of projects. They are distinguished:

(i) Mudharaba (Speculation): Mudharaba is sharing money and labor between the bank (owner of capital) and an entrepreneur (speculator) where the bank provides the money needed for a project to be invested by an entrepreneur who has labor and expertise. The parties agree to share profits, according to pre-set proportions. In cases of loss, the bank loses its funds, as for the entrepreneur is deprived of remuneration.

(ii) Musharaka (Partnership): is an active partnership between the bank and the client where they share capital and labor in order to undertake a project. The profits and losses are shared according to each partner's contribution in the capital. There are two alternatives of partnerships. The decreasing partnership where the bank's share in the capital decreases as it recovers parts of it over time investment. By the end of the partnership, the project is delivered to the client after completing payment of the funding amount. The definitive partnership where the bank's participation in the capital remains constant as it is a co-owner partner.

1.3. Previous research

Previous research has examined the factors affecting customers' adoption of Islamic banking products and services. Some studies pointed to the effect of consumer's awareness and perception of concepts, products and mechanisms of Islamic finance on the decision to deal with Islamic banks (Haron et al, 1994; Gerrard and Cunningham, 1997; Bley and Kueln, 2004; Okumus, 2005, Kattak and Rahman, 2010, Masood et al, 2014). Other studies highlighted the importance of the religious factor in customers' adoption of Islamic banking (Metawa and Almousawi, 1998; Hegazy, 1995; Metwally, 1996, etc.). Still, other studies pointed to the importance of competitiveness

of Islamic banks with conventional banks in customers' decision to select a bank (Awan and Bukhari, 2011; Faisal, 2011; Bizri, 2014; Sayani and Miniaoui, 2013).

Metawa and Almousawi (1998) examined consumers' awareness as well as the factors influencing the choice of Islamic banks in Bahrein. They concluded that religious beliefs were the most important factor behind adopting Islamic banks. As for awareness and understanding of banking services by customers, the authors found that customers know more about savings, investment and current accounts than about Islamic financing instruments. Nasser et al, (1999), investigated the awareness of customers and the reasons behind adopting Islamic and conventional banking in Jordan. They pointed to awareness of Islamic banking' services and products but found a considerable variation in use rates. Most customers, for the most part, utilize the acknowledged banking services, while their use of Islamic products is low, in spite of the fact that they know about some of these products like Murabaha, Mudharaba and Musharaka. The results also reported that customers choose Islamic Banks for their good reputation, their capacity to build trust and their compliance with Sharia. These findings are consistent with those of Kattak and Rahman (2010) in Pakistan, and Okumus (2005) in Turkey, who recorded a poor knowledge of Islamic finance, and the exclusive use of conventional banking services. This led some authors to consider this as a factor behind the poor use of Islamic banking products (Haron et al, 1994; Metawa and Almousawi, 1998; Nasser et al, 1999).

Wahyouni (2012) found empirical evidence about the impact of consumers 'awareness on their intention to use Islamic products and services. The author demonstrated that the level of knowledge has a significant impact on the intention to use Islamic banking. Indeed, it was found that a consumer who was better knowledgeable about Islamic banking products has had greater intention to use them. Kaabachi and Obaid (2016) inspected the influence of customers' perception and willingness to adopt Islamic banking in Tunisia by testing the diffusion innovation theory of Rogers (2003). The study surveyed the customers of conventional banks located in Tunis City and found that bank reputation, the relative advantage of Islamic banks and compatibility with religious beliefs influence positively the intention to use it. Also, the study noticed a general lack of customer awareness about Islamic banking in Tunisia. At the same time, Ltifi et al (2016) studied the explanatory factors for the selection of Islamic banks in Tunisia. The author surveyed the customers of Islamic banks and found that customers consider the quality of services, trust, and compliance with Sharia when choosing the Islamic banks. Chaouch (2016) surveyed both users and non-users of Islamic banking services on their selecting criteria of choice of Islamic banks in Tunisia. The results

showed that religious factors such as interest-free, reputation and compliance with sharia affect positively the users of Islamic banking services. However, the service quality, the convenience and the uses of electronics means are the main factors to patronize Islamic banks for the non-users.

Some researchers studied the factors behind Muslims' and non-Muslims' adoption of Islamic banks and their knowledge of Islamic banking like Haron, Ahmed and Planisek, (1994) in Malaysia. The authors found that the main factors for which Muslims and non-Muslims choose Islamic banks are service quality - particularly fast and efficient service, friendliness of bank staff, confidentiality of operations, and banking costs. In terms of knowledge and popularity of the various Islamic banking services and products, the study found a distinction amongst Muslims and non-Muslims. Muslims tend to be familiar with Islamic banking features and they to a great extent use the different services provided by Islamic banks. Comparable results were reported by Gerrard and Cunningham (1997) in Singapore. They found great similarities between Muslims and non-Muslims in their selection criteria. However, regardless of this closeness, some variety was found. Muslims pay less attention to the returns on their deposits than non-Muslims do. Knowledge-wise, the results showed that the level of knowledge is limited for Muslims and almost non-existent for non-Muslims, where only 20% of Muslims know about concepts like Riba (usury) and Sharia, while Muslims and non-Muslims don't know anything about the concepts of Mudharaba, Musharaka and Ijara.

The studies demonstrate that religion affects customers' awareness about Islamic banking features. The fact that Islamic banks rely on principles and concepts derived from Sharia law, a Muslims' ability to understand and accommodate these concepts remains a potential. Comparing banking preferences and knowledge of Muslim and non-Muslim students in the United Arab Emirates, Bley and Kueln, (2004) found evidence that Muslim students preferred Islamic banks and displayed a high level of knowledge than non-Muslim students. The study concluded that religious belief and the level of education influenced attitude towards and perception of Islamic banking. The results reported by Kattak and Rahman (2010) in Pakistan confirmed these findings.

In a similar vein, comparing urban and rural customers' perceptions of commercial Islamic banks in Malaysia and the degree of their effect on preferring Islamic Banks, Thambiah et al, (2011) found that customers know little about the concepts, products and specificities of Islamic banks. Financing formulas like Mudharaba, Bay' Ajil and Bay' Salem are unknown to banking customers, making them unused. Part of explaining this finding relates to the fact that these products are labeled in Arabic, making an extensive segment of

non-Muslims unfamiliar with them. Masood et al, (2014) studied the awareness of customers about Islamic banking services and products and their perception of the compliance with the Sharia. They found that respondents believe that there is no distinction amongst conventional and Islamic banking products. Admittedly, their assessment is that Islamic banks tended to change the label of their products without proving that they contrast from conventional banking. Consequently, customers confine themselves to using current and savings accounts in their dealings with Islamic Banks and turn away from using financing formulas. The explanations behind their reluctance are linked to a lack of understanding of Islamic banks functioning and the failure of the bank staff to provide information that would clarify for them the difference between Islamic and conventional banks.

Many studies proved that poor knowledge of Islamic banks is not limited to the individual customers, which supports the idea that Islamic banks are not doing enough to inform people and promote their products and services. In this regard, Ahmed and Haron (2002) examined corporate customers' knowledge and perceptions of Islamic banking in Malaysia. The authors surveyed the staff in charge of financial matters like financial directors, financial managers and accountants and found that respondents have a poor understanding of Islamic banks' philosophy and goals. The fact that they believed that Islamic banks adopt the principle of profit maximization to sustain their position in a competitive market is contradictory with Islamic banking' philosophy which values both religious principles and profit motives. The results showed additionally the unfamiliarity with Mudharaba, Bay' Ajil, Istisna, and Ijara formulas. The study emphasized a limited marketing effort of Islamic banks as 75% of the respondents believe that Islamic banks are not doing enough to promote their services and products.

Baba and Amin (2009) achieved similar conclusions while studying the perceptions of offshore bankers working in Islamic banks in Labuan, Malaysia. The study revealed that most of the staff have neither adequate knowledge of nor experience with Islamic banking mechanisms. The respondents admitted their unfamiliarity with the concepts of Ijara, Mudharaba, Musharaka and Istisna'a. The unfamiliarity was also revealed with the philosophy and principles of Islamic banks as 63% of respondents believe that Islamic banks, like their conventional counterparts, must embrace the guideline of profit maximization in order to be able to compete in the market. Although the study sample comprised of Muslims, unlike the study of Haron and Ahmed, (2002), it achieved similar results.

Despite knowing about and understanding Islamic banking, promoting Islamic banking services and products, complying with Islamic standards and being competitive are important elements. In this regard, Lee

and Ullah (2011) examined the factors behind selecting Islamic banks in Pakistan and particularly the influence of Islamic banks' compliance with Sharia and the risks incurred in case of violation. The study revealed that customers attach great importance to the bank's Sharia-compliance as the repeated violations of standards lead them to withdraw their deposits. The authors pointed out that although Sharia compliance is the most important factor that Islamic banks need to observe, they also need to be competitive with conventional banks.

Awan and Bukhari (2011) examined the factors that strengthen Islamic banks' competitiveness against conventional banks and customers attitudes towards Islamic products and services in Pakistan. Analyzing data gathered from customers of Islamic banks and Islamic windows, the authors found that the competitive advantage is the main determinant behind choosing Islamic banks or Islamic windows. The most important factors for making selection of Islamic banks are the capacity to provide a variety of financing options to obtain high returns, low- cost service, and accessibility of services in addition to good reputation. The study further found a lack of understanding of the basic mechanisms and instruments of Islamic finance by both Islamic banks' and Islamic windows' customers. The authors explain this misunderstanding by the incompetence of the bank's staff which lack of the ability to provide credible information about Islamic banks' compliance with Sharia principles.

Sayani and Minyaoui, (2013) inspected the determinants behind choosing Islamic and conventional banks in the United Arab Emirates. The authors focused on the effects of factors such as bank products, service quality, profit, and reputation, cultural and religious factors. They found that customers choose Islamic banking for religious reasons and for the possibility to obtain financial products similar to those provided by conventional banks, but Sharia- compliant. Moreover, the credibility of the Sharia Board and the return on savings were regarded as important factors in choosing to deal with the bank. Furthermore, the study proved that Islamic banks' customers use significantly current accounts that are well known to them (88%) and, to a lesser degree, savings accounts (33%) while the use of the rest of Islamic products is as poor as their knowledge.

Bizri Rima, (2014) examined the main factors that make customers choose to deal with Islamic banks and conventional banks in Lebanon. The study found that the most important motives for choosing Islamic Banks are trust in the bank and in its commitment to adopt Islamic principles. Familiarity with the modes of finances, financing costs, services costs and service quality were likewise seen as essential in deciding to choose Islamic banks. On the other hand, it was found that predisposition to deal with

Islamic Banks depends on demographic characteristics (religion, gender, profession, income and age). The existing and potential customers of Islamic banks are predominantly committed Muslims, employed and adults.

2. The empirical Study

2.1. Research Methodology

The sample was formed by adopting the convenience sampling method. A questionnaire was administered to 150 customers of Islamic and conventional banks in the governorate of Tunis. The response rate was 67%, i.e. 100 questionnaires were recovered.

The questionnaire consisted of three parts. The first part had two questions. The first probed respondents on their knowledge of the fundamentals of Islamic banking. The respondents were asked about their knowledge of the presence of Islamic banks, Islamic principles and the concepts of Islamic funding, deposits- and participation-based accounts, and the difference between Islamic banks and conventional banks. The second question focused on the degree of the familiarity with Islamic financing instruments. These questions have been scaled on a 3-point scale (I know - I have a little information - I Do not know) like in previous research (Haron et al, 1994; Marimuthu et al, 2010).

The second part included two questions. The first question requested data about the respondents' perceptions of Islamic Banking and the degree to which they conform to Sharia principles. The second question requested data about respondents' perceptions and evaluation of the competitive capacity of Islamic Banks and the degree to which they distinguish themselves from conventional banks. These questions were scaled on a 5-point Lickert scale (strongly agree - agree -neutral - disagree - strongly disagree). The third part included general questions about gender, age group, educational level, and a question about the kind of bank they deal with so as to distinguish users from non-users of Islamic banking services.

The questionnaire was piloted on a sample of 15 individuals in order to check the degree of clarity and accuracy and remove all mis-formulated statements. Descriptive analysis and frequency analysis were used to determine respondents' awareness and perception and to depict the sample. Cronbach' α was used to test the internal coherence of the scales used to measure Islamic banks' compliance with Sharia and their competitiveness. Alpha Cronbach surpassed the minimum acceptable coefficient (60%). The "Mann-Whitney" test was used to measure mean differences between users and non- users. The Mann-Whitney test was suitable for this study because of the exploratory

nature of the study and the small sample size (Evrard et al, 1997). The data were processed by SPSS Version 20.

2.2. Respondent's profile

The results indicate a difference in gender. The females who participated in the survey were 68%, while the males were 32%. Regarding age group, most of the respondents (45%) belong to the age group of 35-49. 26% of the respondents are in the age group of 25-34, while 9% are in the group 18-24 and 20% in the group of 50 years and older.

With regard to education, 29% of respondents carry a master's degree / PhD, 38% hold a BA / license degree, while 25% of respondents hold baccalaureate / vocational training certificates and 8% hold less than a baccalaureate certificate. Thus, by far most of the respondents (67%) hold a university degree. Profession-wise, 10% of the respondents are working in private sector, 47% are senior managers in public sector and have scholarly positions, 32% are mid-managers in public sector, 11% are unemployed. Finally, out of the 100 respondents, 40% are users of Islamic banking services and 60% are non- users.

2.3. Findings

2.3.1. Basic Knowledge of Islamic Banking

Table 1: Descriptive statistics of basic knowledge

Statements \ Scale	I know %	I know a little	I do not know	Mean	Standard deviation
Existence of Islamic banking	75%	18 %	7 %	2,68	0,601
Principles and concepts	31 %	50 %	19 %	2,12	0,700
Available funding instruments	26%	27%	47%	1,79	0,832
Deposits, savings accounts and participation accounts	26 %	27 %	47%	1,79	0,823
The difference between Islamic and conventional banking	41 %	43 %	16 %	2,25	0,715

Table (1) reports the descriptive statistics for knowledge of the basics of Islamic banking. The results show a partial knowledge as the mean is within or less than the scale's mid-point (2) except for the statement "information about the existence of Islamic banks" which is slightly above the mid-point. The results indicate that 75% of the respondents know of the existence of

Islamic banks, while 18% know a bit, and 7% do not know at all. Although most respondents are aware of the existence of Islamic banks, a partial ignorance regarding Islamic banking principles and the difference between Islamic and conventional banks prevail as 31% of the respondents assert they are aware of the principles and concepts of Islamic banking, while 41% assert they are aware of the distinction between Islamic banks and conventional banks.

In spite of the moderate proportion of the respondents (41%) who reveal that they are aware of the distinction between Islamic banks and conventional banks, this doesn't mean that they are properly aware because they assimilate their differences in the absence of interest. However, the Islamic banks are distinct from the conventional bank on more than interest-free. As for the available financing instruments, the results show a poor knowledge of deposits, savings accounts and participation-based accounts. Only 26% of the respondents assert they are aware of the funding methods and the available savings and investment accounts, while 47% claim they do not know about these instruments.

Thus, the results show that current and potential clients know about the existence of Islamic banks but don't discard adequate information about the basics of Islamic banking. Then, the knowledge of the existence of Islamic banks does not effectively translate into deemed knowledge about Islamic banks principles and specificity. This result is consistent with the studies conducted by Haron et al (1994), Gerard and Cunningham (1997), Khattak and Rahman (2010), Okumus (2005). They found that most of the bank customers are aware of the existence of Islamic banks but they are less aware of the available services and the Islamic financial terms. Subsequently, the results corroborate with the studies conducted by Ahmed and Haron (2002), Baba and Amin (2009), Masood et al (2004) which found a lack of comprehension among bank customers with regard to the principles and concepts of Islamic banking and the distinction amongst Islamic and conventional banks.

2.3.2. Knowledge of Islamic financing instruments

The level of knowledge of Islamic financing instruments is given in Table (2).

Table 2: The results about knowledge of Islamic financing instruments

Scale	I know %	I know a little %	I do not know %	Mean	Standard deviation
Financing instruments					
Mudharaba	21 %	24 %	55 %	1,66	0,806
Murabaha	29 %	29 %	42 %	1,87	0,837

IJISEF

Bay'Ajil	20 %	18 %	62 %	1,58	0,806
Bay'Salem	12 %	10 %	78%	1,34	0,684
Ijara	23 %	22 %	55 %	1,68	0,827
Istisna'a	10 %	10 %	80 %	1,30	0,643

The table shows that a large proportion of respondents are not aware of the available Islamic financing as the mean is less than the scale's mid-point (2). Indeed, 29% of the respondents assert they know about Murabaha, while 42% do not know about it. The knowledge of the respondents upon Mudharaba and Ijara is 21% and 23% respectively. With regard to Bay'Salem and Istisna'a only 12% to 10% of the respondents admitted they know about. However, 78% to 80% of the respondents are not aware of.

Thus, the majority of Islamic financing instruments are not known, where over 60% of the respondents assert they do not know about them. In spite of the fact that Murabaha, Ijara and Mudharaba are relatively known instruments, the proportion of those who admit their constrained information about them is 29%, 22% and 24% respectively. Thus, the results demonstrate that current and potential clients are not enough familiar with the Islamic financing instruments.

The results is consistent with the studies conducted by Haron et al (1994); Ahmed and Haron (2002) in Malaysia; Gerard and Cunningham (1997) in Singapore; Khattak and Rahman (2010); Awan and Bukhari (2011) in Pakistan; Metawa and Almousawi (1998) in Bahrein, Nasser et al, (1999) in Jordan. The studies demonstrated that a high level of ignorance prevailed among bank customers with regard to Islamic banks products, or perhaps their knowledge about it is partial. In Tunisian context, customers likewise their counterparts in other countries are less familiar with Islamic banks products. This may due to the short experience of Islamic banks in the country and to lack efforts made by Islamic banks to advertise their products and services.

2.3.3. Perception of Islamic banking:

✓ Respondents' perception of Islamic banks' compliance with the Sharia standards

Table (3) shows that respondents are positive about Islamic banks' compliance with Sharia principles as the mean is above the scale's mid-point (3) and the standard deviation is less than half the mean.

The results indicate that the respondents are positive about statement 1, The Islamic bank compliance with Sharia principles, as their response mean is 3.54 and the standard deviation is 1.131, pointing to the respondents' positive

perception of Islamic banks' compliance with Sharia standards. However, this positive perception is not shared by all respondents, as 18% of them expressed their negative perception and 28% expressed impartiality.

Table 3: Descriptive statistics of respondents' perception of Islamic banks' compliance with the Sharia standards

Statements \ Scale	SA	A	N	D	SD	Mean	Standard deviation
The Islamic bank complies with Sharia standards	25%	31%	28%	13%	5 %	3,54	1,131
The Islamic bank charges no interest	34%	24%	18%	18%	6%	3,62	1,285
Financial transactions are clear and transparent	15%	35%	41%	7%	2%	3,54	0,903
The Islamic bank operate according to the profit and losses sharing principle	20%	32%	40%	7%	1%	3,63	0,917
The Islamic bank does not invest in prohibited activities	49%	27%	20%	1%	3%	4,18	0,988

The results on statement 2 indicate likewise the respondents' positive perception of Islamic banks not charging interest as the mean is 3.62 and the standard deviation is 1.285. This represents the respondents' belief in free-interest Islamic transactions, because it is forbidden in Islam. However, it should be noted that the standard deviation for that item is the greater contrasted with the other items. This represents a divergence of opinion about Islamic banks' compliance with Sharia standards. The results show that 24% of the respondents expressed negative feelings and 18% were uncertain about it.

As for the respondents' perception of the transparency of transactions, the results show their positive assessment of transactions being carried out clearly and transparently, as the mean is 3.54 and the standard deviation is 0.903. This result shows that clients consider that Islamic banking transactions are transparent and less risky because they are based on pre-defined contracts. However, the high rate of neutral respondents (41%) shows uncertainty, which may reflect a lack of knowledge of or doubts about Islamic banking practices. As for the principle "profits and losses sharing", the results

point to respondents' positive assessment as the mean is 3.63 and the standard deviation 0.917. Then, respondents believe that Islamic Banks' adoption of profits and losses sharing on investment and deposits is a way of pursuing fairness in profit distribution. However, this perception is not shared by significant number of respondents (40%) who have expressed uncertainty and doubts. As for the statement "The Islamic bank does not invest in prohibited activities", the mean is 4.18, the highest rate compared to the results of other items, and the standard deviation is 0.988, indicating a positive perception of Islamic banking investment, where most respondents are confident that Islamic banks do not invest in activities prohibited by Sharia.

In conclusion, the results on respondents' perception and assessment of Islamic banks' Sharia-compliance demonstrate a positive evaluation of Islamic banking in general. However, some respondents expressed their uncertainty and skepticism about Islamic banks' compliance with Sharia principles. This is true particularly for the transparency of transactions and the profit and loss sharing principle.

✓ Respondents' perceptions of Islamic banks' competitiveness

Table (4) reports the mean and standard deviation of the respondents' assessment regarding the Islamic banks' competitiveness against conventional banks.

It is clear that the mean on employees' skills is above the scale's midpoint, pointing to the respondents' positive perception of employees in terms of their skills in Islamic finance. However, this perception is not shared by all respondents as 31% of them expressed their impartiality and 21% their negative perception. This means that a considerable number of respondents is skeptical about Islamic banks' employees' mastery of Islamic financing mechanisms or consider that they do not have the skill in and knowledge of Sharia standards on these matters.

Table 4: Islamic banks' competitiveness compared to conventional banks

Statements	Scale						
	SA	A	N	D	SD	Mean	Standard deviation
The employees know about Islamic finance	19%	29%	31 %	17 %	4 %	3,42	1,102
Islamic banks are able to compete with conventional banks	26%	41%	17%	11%	5 %	3,72	1,119
The products and services of Islamic	13%	45%	27%	12%	3 %	3,53	0,968

banks are different from those of conventional banks							
The products and services of Islamic banks cost less	12%	24%	32%	22 %	10%	3,06	1,161
Returns of Islamic banks are higher than those of conventional banks	5 %	15%	50%	24%	6 %	2,89	0,908

Concerning the capacity of Islamic banks to compete with conventional banks, the respondents' evaluation was positive. The mean is 3.72, which is the highest compared to the other items, and the standard deviation is 1.119. This result shows that most respondents have faith in Islamic banks' capacity to rival conventional banks. However, this result does not deny the presence of people who are skeptical (17%) and oppose this belief (16%).

As for the respondents' perception of Islamic products and services being different from those of conventional banks, the mean is 3.53 and the standard deviation is 0.968, showing a positive perception. However, despite this fact, there are some neutral responses (27%) and negative opinions (15%). This indicates that some respondents are doubtful about the Islamic nature of the products and a lack of awareness of the real difference between the products offered by Islamic and conventional banks.

The results about assessing Islamic banks' competitiveness in terms of prices show a mean of 3.06 and a standard deviation of 1,161. This demonstrates that respondents do not see that Islamic banks offer products and services at a price competitive with conventional banks. Indeed, 32% of the respondents had a negative evaluation and believe that Islamic banking prices are too high and 32% were neutral. This implies that the services and products given by Islamic banks are expensive. As for Islamic banks' competitiveness in terms of returns, the mean is 2.89 and the standard deviation is 0.908. Indeed, 30% of the sample had a negative perception, and 50% are neutral. This means that most respondents believe that their deposits are not profitable enough.

✓ **Users' and Non-users' perception of Islamic banks**

The table (5) provides the result of the test "Mann-Whitney" which helps to determine whether the mean of perception are significantly different between users and non-users of Islamic banks services.

Table 5: "Mann-Whitney" Test of the difference between users' and non-users' perceptions of Islamic banks' compliance with Sharia standards

Statements	Mean Ranks		Mann-Whitney Test	Z-score	Sig.
	Non-users (60)	Users (40)			
The Islamic bank complies with Sharia standards	46,78	56,09	976,5	-1,627	0,104
The Islamic bank charges no interest	48,45	53,58	1077	-0,895	0,371
Financial transactions are clear and transparent	48,42	53,63	1075	-0,935	0,350
The Islamic bank operates according to the profit and losses sharing principle	51,54	48,94	1137,5	-0,465	0,642
The Islamic bank does not invest in prohibited activities	47,85	54,48	1041	-1,21	0,229

As reported in the Table, the "Mann-Whitney" test is not significant as it is greater than the 5% level. Therefore, there are no significant differences between the clients and non-clients in their perceptions and assessment of Islamic banks' compliance with Sharia. However, table 5 also reveals that the mean ranks for the first category (users) are greater than the mean ranks of the second category (non-users) except for the mean of the "profits and losses sharing" principle, which was lower. This indicates that users and non-users have differences in perception of Islamic banks' commitment to this principle, although the test is not significant. Indeed, it seems that users are less convinced than non-users about Islamic banks' compliance with the principle of sharing profits and losses.

Table 6: "Mann-Whitney" test of the difference between users' and non-users' perceptions of Islamic banks' competitiveness

Statements	Mean Ranks		Mann-Whitney" Test	Z-score	Sig.
	Non-users (60)	Users (40)			
The employees know about Islamic finance	51,48	49,04	1141,5	-0,426	0,67
Islamic banks are able to compete with conventional banks	46,77	56,1	976	-1,655	0,098
The products and services of Islamic banks are different from those of conventional banks	48,48	53,53	1079	-0,905	0,366
The products and services of Islamic banks cost less	58,42	38,63	725	-3,447	0,001
Returns of Islamic banks are higher than those of conventional banks	51,85	48,48	1119	-0,615	0,538

As reported in Table (6), the "Mann-Whitney" test is not significant for the four statements as the significance is greater than the 5% level. The results indicate no significant differences between the users and non-users in their perception of Islamic banks' competitiveness. As for the respondents' perception of the price of products and services, significance was below 1% level ($p < 0,05$), pointing to significant differences between the users and non-users. The results also show that the mean for the users ($M = 38,63$) is less than that of non-users ($M = 58,42$), suggesting that clients had a negative assessment of prices compared to non-clients. Therefore, it is clear that the clients of Islamic banks compared to non-clients perceive Islamic banks services and products more expensive with those of conventional banks.

3. Discussion of results and recommendations

The results show a limited knowledge about Islamic banking for both clients and non-clients. Indeed, most respondents know about the existence of Islamic banks in Tunisia. However, their knowledge of the principles and concepts of Islamic banking and the distinction amongst Islamic and conventional banks is limited. Moreover, familiarity with Islamic finance instruments is constrained. Islamic financing instruments like Bay' Ajil, Bay' Salem and Istisna'a are unknown to most respondents (more than 60% of the sample). Moreover, knowledge about Murabaha, Ijara and Mudharaba is also limited. This result is consistent with the findings of Metawa and Almoussawi

(1998), Haron et al (1994), Okumus, (2005), Khattak and Rahman (2010), Awan and Bukhari (2011) regarding customers' unfamiliarity with Islamic financing instruments. This unfamiliarity with and poor knowledge of the characteristics of Islamic banking would lead to a low client turnout as indicated by many studies (Nasser et al, 1999; Okumus, 2005; Khattak and Rahman, 2010; Wahyouni, 2012; Sayani and Miniaoui, 2014).

These results lead us to presume that Islamic banks did not make enough efforts to advance knowledge of and raise awareness about their specificities in order to stimulate the public to use Islamic banking products and services. Therefore, it is recommended that Islamic bank' managers intensify awareness campaigns and disseminate information about the specificities of Islamic banking services and products and compare them with those of conventional banks, using all potential and available media channels such as TV, radio, posters and newspaper ads in addition to interactive media like the Internet. Campaigns should be exhaustive and informative, able to clarify the features and advantages of the use of Islamic products and services.

Despite a positive perception of Islamic banking in general, the sample' opinion about Islamic banks' compliance with Sharia turns around uncertainty and skepticism of some respondents. This is especially noticeable in the respondents' perception of transparency of transactions, their perception of Islamic banks' adoption of the profit and loss sharing principle and the interest-free mechanism. This leads us to infer that Islamic banks did not manage to earn enough their customers' trust, which may hamper transforming existing clients to adopters of their services and it may hinder attracting new clients as well. Previous studies have pointed to Islamic Banks' compliance with Sharia as one of the important factors behind choosing Islamic banks (Metawa and Almuoussawi, 1998; Sayani and Miniaoui, 2013; Bizri, 2014) and one of the factors behind customer satisfaction, which in turn influences their loyalty to the Bank (Lee and Ullah, 2011). Therefore, Islamic banks should work to strengthen their image and good reputation by making their compliance with Sharia standards explicit in order to win their customers' trust.

The respondents' opinions and perceptions of the competitiveness of Islamic banks show also that some are skeptical about the efficiency of Islamic banks' employees and their ability to reply to their inquiries and their ability to convince them about compliance with Sharia standards. Moreover, there is a lack of awareness about how Islamic banks differ from conventional banks and a negative perception of Islamic banks' competitiveness on financing price and savings returns.

The results showed that numerous respondents have some reservation and are doubtful about the real differences between Islamic and conventional banking services and products. This result is consistent with that of Masood et al (2014) who found that customers do not see the fundamental difference between Islamic and conventional banks. The fact that Islamic banks do not inform their clients about where their savings and deposits are invested and the type of investment and profits they make, leads the client to perceive them as not different from conventional banks. Therefore, Islamic banks need to develop different strategies which focus on clarifying differences between their offer and those of conventional banks. These different strategies must focus on the objectives of morality, religion and social welfare underlying the practice of Islamic banks as these are vital to gain client trust and satisfaction.

The results also showed a negative perception of Islamic banks' capacity to compete with conventional banks regarding funding prices and savings returns. This would make the public reluctant to opt for Islamic financing because of the costs they would incur, and discouraged to deposit their savings with Islamic banks. These findings are consistent with those of Awan and Bukhari (2011) who found that customers perceive Islamic banks as unable to provide financing options competitive with those given by conventional banks and unable to offer higher returns. These latter are important in the bank selection process as several studies found that Islamic banking customers choose the available services and products not only because they comply with Sharia standards, but also because they are less costly and more profitable (Haron et al, 1994; Metawa and Almoussawi, 1998; Mansour et al, 2010; Awan and Boukhari, 2011, etc.). The results showed that clients, unlike non-clients, perceive Islamic financing costs negatively, and this would refrain them from opting for it. Therefore, in order to motivate customers to use Islamic banking services and products, Islamic banks should place offers competitive in terms of profitability with those offered by conventional banks.

The results also demonstrate that some respondents were doubtful about and negative towards Islamic banks' staff efficiency, which is consistent with the findings of Awan and Bukhari (2011) and Masood et al, (2014) who found that customers perceive Islamic banks' employees unable to provide reliable information about the bank's compliance with Sharia standards. This negative assessment relates to the fact that most Islamic banks' employees come from conventional banks, and therefore they are mainly qualified in the conventional banking business and they lack the skills needed to operate within an Islamic banking context. Indeed, Islamic banks' employees ought to follow a special training on Islamic banking to be able to explain the underlying Islamic principles and therefore manage to make clients more satisfied with and trustful of the Bank's compliance with Sharia. The

important role played by employees, and especially customer service staff, in promoting Islamic products, may call for Islamic banks to organize courses and training for their employees. Training customer service personnel is a priority because of their responsibility for promoting these products. Customer service personnel need to be endowed with the fundamental skills, which are not quite the same as those needed to advertise conventional banking products. They ought to be knowledgeable enough about Sharia standards and Islamic banking so that they can promote these principles and convince customers in a better way.

Conclusion

This study is made to identify the awareness and the perception of Islamic banks' compliance with Sharia and the perception of Islamic banks' competitiveness. Though its exploratory nature, the study pointed to the challenges facing Islamic banks to retain current clients and to attract new ones and then to win a place in the Tunisian financial sector. The first of these challenges is raising customers' knowledge in order to reduce the lack of understanding of Islamic finance and encourage them to use Islamic banking services and products. The second challenge is being trustful and persuades customers that Islamic banks are committed to complying with Sharia standards. The third challenge is being competitive with conventional banks by reducing financing price and raising the returns on savings.

The results might help Islamic banks have an insight into Tunisian customers' knowledge and perception of Islamic banking and help them devise the relevant marketing strategies that might persuade customers to adopt Islamic banking. However, this study is not without limitations. The exploratory nature of the research and the small sample size made the generalization to the entire Tunisian society inadequate. Therefore, future research should examine a larger sample to reach a more accurate conclusion. Examining in depth the impact of knowledge and perception on adopting Islamic banks by adopting an explicative analysis is likewise recommended.

References

- Ahmad, N & Haron, S (2002), "Perceptions of Malaysian corporate customers towards Islamic banking products and services". *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol. 3, No. 4, pp. 13-29.
- Awan, H. M & Bukhari, K. S (2011), "Customer's criteria for selecting an Islamic bank: evidence from Pakistan", *Journal of Islamic Marketing*, Vol. 2, No. 1, pp. 14-27.

-
- Baba, R & Amin, H (2009), "Offshore Bankers' Perception on Islamic Banking Niche for Labuan: An Analysis. International" Journal of Commerce and Management, Vol.19, No.4, 293-308.
- Bizri, R. M (2014), "A study of Islamic banks in the non-GCC MENA region: evidence from Lebanon", International Journal of Bank Marketing, Vol. 32, No. 2, pp.130-149.
- Bley, J & Kuehn, K (2004), "Conventional versus Islamic finance: student knowledge and perception in the United Arab Emirates. International Journal of Islamic Financial Services, Vol. 5, No. 4.
- Chaouch, N (2016), "Factors determining users' and non-users' choice of Islamic banks in Tunisia", Journal of Islamic Marketing and Branding, Vol.1, N°.4, 2016, pp. 321- 340.
- Coran, Surat Al Bakara, verse 275; verse 281
- DiVanna, J (2012), "Islamic finance industry reaches critical mass", Nov [online] www.thebanker.com/Reports/special-reports/top-Islamic-financial-institutions (accessed Nov 2013)
- Dossier Midi de la micro-finance (2012), « L'impact de la révolution du jasmin sur la micro-finance en Tunisie », 22^e Midi de la microfinance, 4 Juillet, Luxembourg, 40 pgs.
- Evrard, Y, Pras, B & Roux, E (1997), « Market: Etudes et recherches en marketing, fondements et méthodes », 2rd édition, Edition Nathan, France, 660 pgs.
- Faisal, K (2012), "Customer satisfaction and awareness of Islamic banking products and services in Pakistan", Interdisciplinary Journal of Contemporary Research Business, Vol. 4, No.4, pp. 384- 404.
- Gerrard, P & Cunningham.J. B (1997), "Islamic Banking: A Study in Singapore", International Journal of Bank Marketing, Vol. 15, No. 6, pp.202- 216.
- Haron, S, Ahmad, N & Planisek, S.L (1994), "Bank Patronage Factors of Muslim and Non-Muslim Customers", International Journal of Bank Marketing, Vol. 12, No. 1, pp.32-40.
- Hegazy, I (1995), "An Empirical Comparative Study between Islamic and Commercial Banks' Selection Criteria in Egypt", International Journal of Commerce and Management, Vol. 5, No. 3, pp.46-61.

- Kaabachi, S & Obaid, H (2016), "Determinants of Islamic banking adoption in Tunisia: empirical analysis", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 34, N^o.7, pp.1069-1091.
- Khattak, N. A & Rehman, K. U (2010), "Customer satisfaction and awareness of Islamic banking system in Pakistan". *African Journal of Business Management*, Vol. 4, No. 5, pp. 662-672.
- Lee, K-H & Ullah, Shakir (2011), "Customers' attitude toward Islamic banking in Pakistan", *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol.4, No.2, pp. 131- 145.
- Mansour, W, Ben Abdelhamid, M, Masood. O & Niazi, G.S.K (2010), "Islamic banking and customers' preferences : the case of the UK", *Qualitative Research in Financial Markets*, Vol.2, No.3, pp.185-199.
- Marimuthu. M, Jing. Chan. Wai, Lim. Phei. Gie, Low. Pey. Mun & Tan. Yew. Ping (2010), "Islamic Banking: Selection Criteria and Implication", *Global Journal of Human Social Science*, September, Vol. 10, No.4, pp. 52-62.
- Masood, S, Rehman. S., & Abdul Rahman. Ch (2014), "Cognizing Customer Awareness and Perception of Islamic Banking Products in Pakistan", *International Journal of Operations and Logistics Management*, Vol. 3, No.4, pp.322-336.
- Metawa, S.A, & Almosawi, M (1998), "Banking Behaviour of Islamic Bank Customers: Perspectives and Implications", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 16, No.7, pp. 299-313.
- Metwally, M (1996), "Attitudes of Muslims towards Islamic banks in a dual-banking system", *American Journal of Islamic Finance*, Vol. 6, No. 1, pp.11-17.
- Naser, K, Ahmad. J, & Al-Khatib. K (1999), "Islamic Banking: A Study of Customer Satisfaction and Preferences in Jordan", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 17, No. 3, pp. 135-150.
- Okumus, H. S (2005), "Interest- free banking in Turkey: a study of customer satisfaction and bank selection criteria", *Journal of Economic Cooperation*, Vol. 12, No. 4, pp. 51-86.
- Report African Development Bank (2011), "Islamic Banking and Finance in North Africa, Past development and Future Potential", 56 pages, [online] www.afdb.org (accessed on May 2012)
- Report IFSB (2015), "Islamic Financial Services Industry Stability Report 2015" [online] [http://www.ifsb.org/docs/IFSB Islamic Financial](http://www.ifsb.org/docs/IFSB%20Islamic%20Financial%20Services%20Industry%20Stability%20Report%202015.pdf)

Services Industry Stability report 2015_final.pdf (accessed November 2015).

Sayani. H & Miniaoui. H (2013), "Determinants of bank selection in the United Arab Emirates", *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 31, No. 3, pp. 206-228.

Thambiah, Eze, Santapparaj, A. J & Arumugam, K (2011), "Customers perception on Islamic retail banking: a comparative analysis between the urban and rural regions of Malaysia", *International Journal of Business and Management*, Vol. 2, No. 5, pp. 336-351.

Ltifi, M, Hikkerova, L, Aliouat, B, Gharbi, J (2016), "The determinants of the choice of Islamic banks in Tunisia" *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 34, N° 5, pp. 710-730.

Rogers, E. (2003), *Diffusion of Innovations*, 5rd edition, New York.

Wahyouni. S (2012), "Moslem community behavior in the conduct of Islamic Bank: The moderation role of knowledge and pricing", In *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, Vol. 57, pp. 290- 298.

INTERNATIONAL JOURNAL
OF ISLAMIC ECONOMICS
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve
Finansı Araştırmaları Dergisi*

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407

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



**Financial Inclusion and Islamic Finance:
A Survey of Islamic Financial Literacy Index**

Bünyamin Er

*Assoc. Prof. Karadeniz Technical University, Faculty of Economics and Administrative Sciences,
Department of Business, ber@ktu.edu.tr*

Mesut Mutlu

PhD Student, Karadeniz Technical University, Institute of Social Sciences, mesut.mutlu@outlook.com

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.02

ABSTRACT

Keywords: *Financial inclusion, Islamic financial literacy, Islamic banks*

JEL Classification Code:
A20, G21.

According to the Worldbank, the rate of financial exclusion due to religious reasons, which is 7% in the world, is 9.7% in the group of D-8 countries. Islamic banks or participation banks in Turkey appear to be the most important interface for increasing the tendency of individuals with religious sensitivity for financial inclusion by rendering services like deposit banks in accordance with religious principles for such persons. It's very important that we know the Islamic financial literacy level of individuals with religious sensitivity for the purpose of increasing their financial inclusion. However, a tool for measuring Islamic financial literacy level has not been generated yet.

In this study, an Islamic financial literacy survey was generated and with results of this survey Islamic financial literacy index was studied for revealing the current status with the purpose of increasing the level of Islamic financial literacy. To that end, 3 separate sub-indexes were generated along with the general index of Islamic financial literacy. As a result of the study, general index of Islamic financial literacy was calculated as 58%.

© 2017 PESA All rights reserved

1. Introduction

It's inevitable that the mobility of country-wide production factors must be provided homogeneously for achieving income equality, healthy growth, minimized poverty and economic progress (Mundell, 1968). Such that production factors today are considered to be a tool of comparative superiority.

As is known, production factors consist of entrepreneur, labor, capital and land. The capital factor paved the way for emergence of organizations, like a bank whose expertise is capital supply and risk management, as a result of the need for expertise in risk management caused by both amount of fund available throughout the world becoming excessive and increasing population and transactions.

Banks are the organizations allowing for optimum fund pricing by regularly collecting data on existing projects, organizations and persons, making risk assessments of various parts of the society, ensuring that the funds they are to supply are priced per various risk levels when required, along with the process of fund management, which is their conventional function.

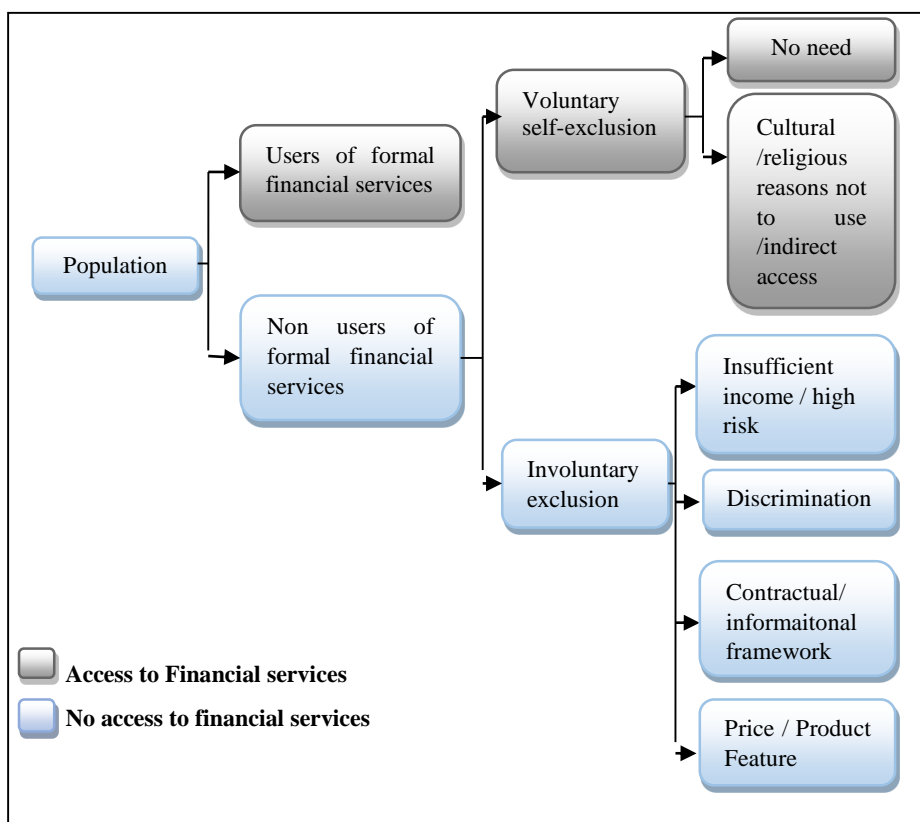
It's certain that all shareholders benefit from this process, including the government, in the countries where account owner, bank, needer cycle functions properly. Account owner gets the share of capital against the fund he/she canalized into the market. Bank gets the fee for services of intermediation and risk analysis and fund needer gets satisfaction of the need by receiving the fund. Successful functioning of this process contributes to the employment by increasing the production/consumption. And that allows for emergence of new jobs and participation of passive savings into production. Ultimately, supply oriented fund cost decreases and the opportunity of bailment or partnering related income growth is provided for the account owners. This process ultimately satisfies the government with the increase of employment and rise of tax revenues. Considering these assumptions as well as the excessively negative effect of the loss, caused by improper functioning of the system, on welfare of the country regarding all shareholders of the system, actions towards increasing the inclusion in the system must inevitably be increased (Worldbank, 2007).

This process can't continue properly for a bunch of wanted and unwanted reasons in every country in the world. When those not using voluntarily are examined, it's observed that two basic factors are effective: religious / cultural reasons and not needing.

In an environment where banks are of such importance for general course of the economy, studies inspecting the communication of the society with the banks and the volume of such communication are performed

frequently in the recent periods. Parameters named as financial inclusion or financial access were developed for formalizing these studies. According to the definition of financial access by the World Bank, financial access is the absence of price and non-price impediments in usage of financial services. The criteria of financial inclusion are interpreted as the rate of individuals with an account in the financial institutions to the total number of individuals in a society.

Figure 1: Distinguishing Between Access to and Use of Financial Services



Source: Worldbank, 2007

As it can be understood from the fact that financial inclusion is 100% in some of developed economies while a close value in the others, it's of vital importance for the developing economies and those intended to do so. The reasons for this fact are that supply and management of capital, which is one of the basic production factors, are performed by the banks, and that high rate of financial inclusion reduces the poverty and contributes to increase of household income.

In the financial inclusion survey data study performed and announced in 147 countries on behalf of 97% of the world population in 2015 by the World Bank, rate of financial exclusion due to religious/cultural reasons worldwide was calculated to be 7% while this rate was revealed to be¹ 9.7% in D-8 countries (Iran wasn't included into the data pool). In the same research, the rate of financial exclusion in Turkey was calculated as 21.6% (Worldbank, 2014).

The Muslims are the individuals who believe the Quran, which is the holy writ in their lives per their belief, and the hadiths, which are sayings of their prophet, as their guide. Definition of interest as a battle against the creator in the Quran (Bakara, 279) and prohibition of the interest specifically by the prophet in his last speech caused the Muslim to have intentions towards exclusion in interest and interest based financial system.

The biggest effect of financial inclusion is on growth and employment. More comprehensive financial market provides cheaper funds, increases the financial depth by increasing fund mobility, decreases transactional costs and reduces information asymmetry.

As a result of the researches done, it was revealed that there are various supply and demand oriented impediments for increasing the financial inclusion. When supply oriented impediments are examined, that the world's financial market is primarily built and developed by western nationals caused the Muslim, who are sensitive towards interest (riba), to stay away from the banks. This situation caused the relationship between account owner, bank, fund needer to fail in functioning properly, and provided the basis for individuals to be deprived of alternative profit. Thus, the act of financial exclusion affected such individuals and the economies of the countries where they're the proportional majority negatively (Er et al., 2015).

With the purpose of drawing the savings of the account owners who are not involved in the finance due to motive of religious reasons into the financial system, Islamic Banks, supplying funds in accordance with Islamic principles and named as Participation Banks in Turkey, were founded in the World. This system is applied actively for last 60 years in the world and for approximately last 40 years in Turkey. However, the fact that existing conventional system with western origin is known better as it has a much longer history, that individuals have low level of know-how on financial systems and thus have low level of financial literacy resulted in the perception of the individuals that financing transactions can only be performed according

¹ Bangladesh, Indonesia, Iran, Malaysia, Egypt, Nigeria, Pakistan and Turkey

to the system with western origin. The contributions of the applications of poor Islamic banks into this perception mustn't be ignored.

On the other side, a demand oriented impediment for the financial inclusion is the financial literacy that is in low level. Financial literacy means that an individual has the attitude, behavior and knowledge to rationally manage themselves on cash management and associated subjects to be able to maintain their lives.

The fact that Islamic financial institutions still have a relatively short history than the conventional banks, and that individuals don't have a knowledge of even the current financial arrangement due to low level of financial literacy causes these Institutions to suffer from the issue of recognition.

In this context, the purpose of the study, with regard to the financial literacy mentioned as one of the most important impediments before the financial inclusion, is to create a tool towards improving Islamic finance by developing an Islamic financial literacy scale in Turkey where the rate of financial exclusion is relatively high due to religious reasons.

2. Literature Review

Lack of financial literacy and unawareness of this lack of knowledge are listed among the common problems of developed and developing countries (Kılıç et al., 2015). In the researches done specifically in OECD countries and non-OECD countries, it was observed that individuals have low level of financial knowledge while making financial decisions and that they are not aware of this low level of knowledge (Kılıç et al., 2015). Then, it wouldn't be much of an optimistic approach to expect from the consumers without sufficient knowledge even on the existing system in the world to display conscious behaviors regarding the Islamic Banking, which is a new financial method, or Islamic financial method and tools. On the other hand, there is a limited number of empirical studies on the Islamic financial literacy while a great variety of researches were done on conventional financial literacy.

In studies related to the financial literacy, the relationships between level of financial literacy and various variables such as demographic factors, level of income, financial planning, financial inclusion were investigated. For example, it was revealed that there is a statistically meaningful relationship between; the level of financial literacy and creation of wealth according to Behrman et al. (2012), financial knowledge and financial planning according to Lusardi and Mitchell (2006), financial information and household wealth according to Rooij et al. (2012), level of income and financial inclusion according to Stephen and Tom (2015).

Jorgensen and Savla (2010) investigated the effect of family on the level of financial literacy while Beckmann (2013) the relationship between the level of financial equipment and the behavior of saving, Grohmann and Menkhoff (2015), the effect of family members on the financial literacy of the children.

Aforementioned studies generally analyze the financial literacy levels of the individuals within the conventional financial system. The criteria of individuals for choosing the Islamic banks were examined by the empirical studies (Ahmad ve Haron, 2002; Abdul Hamid ve Mohd Bordin, 2001; Naser ve diğerleri 1999; Metawa ve Almosawi, 1998; Gerard ve Cunningham, 1997; Haron ve diğerleri, 1994) on the Islamic finance while how much knowledge individuals have on the Islamic banking products were examined by certain other studies (Bley ve Kuehn, 2004, Abdul Rahim ve diğerleri, 2016, Sardiana, 2016).

There is a very limited number of studies conducted on Islamic financial literacy in Turkey and the world, and almost all of these studies were performed in and after 2015.

Abdullah and Anderson (2015) completed an Islamic financial literacy study through the levels of knowledge of bankers in Malaysia on Islamic financial products. As a result of the research, regarding the level of know-how of the bankers on the Islamic financial products, they determined 9 different predictive factors as knowledge on banking products, effect of the parents on Islamic financial products and services, determiners of the investment into securities, comments on conventional banking products, personal financial management, the effect of wealth plan on the financial products, wealth planning and management.

Abdullah and Razak (2015) implemented a survey of 4 parts, prepared in line with the definition of financial literacy by OECD, in their heuristic study performed in Sultanate of Brunei and based on Islamic Financial Literacy. Socio-demographic values were measured in the first part while knowledge and understanding of financing methods in Islam (Islamic Finance, Islamic Bank, Transactions, Charity, Alms, Alimony, Donation, Dole, Will) in the second part, understanding and information of conventional banks in the third part, and the ability to implement in the final part. Research was conducted with 133 participants. Abdullah and Razak (2015) mentioned that 87% of the participants made savings, that 65.4% of the participants had an account in Islamic banks only, 9% had an account only in a conventional bank.

In another study, Er et al (2015) performed a comparative study of the level of Islamic financial literacy of the university students in Turkey through a 326-student survey conducted with the students in the Faculty of

Financial and Administrative Sciences and the Faculty of Theology. As a result of the study, they obtained the findings that level of Islamic financial literacy of the students in the Faculty of Theology, male students, the students who have previously attended a course or a seminar based on Islamic economy and the students who have previously had a customer experience with the Islamic Banks is higher than the other students. Er et al (2015) determined through their study that the issue of Islamic finance is considered as a religious matter rather than an economic issue in Turkey.

Antara et al (2016) proposed a measurement consisting of 23 questions for halal literacy and 17 questions for Islamic financial literacy in their study. A similar study was performed by Hidajat and Hamdani (2016). Researchers referred to 22 basic subjects that must be included in the Islamic financial literacy in their studies.

Abdul Rahim et al (2016) investigated the determiners of the Islamic financial literacy of the university students in Malaysia in their study. Researchers reached to the conclusion that the level of piety, despair and financial satisfaction respectively have a significant on the Islamic financial literacy.

3. Data and Methodology

The purpose of the research is to develop a measurement for enabling measurement and comparison of Islamic financial literacy. In this context, a survey study was performed with 388 participants in Trabzon with a confidence level of 95%, and index values were created.

Financial literacy survey created by OECD and financial literacy indexing method prepared by Atkinson and Messy (2012) were taken as a basis while preparing the survey questions. The survey prepared for the research consists of 25 questions and 4 parts: demographic questions, financial literacy information questions, financial literacy attitude questions and financial literacy behavior questions.

While questions are graded at the stage of index preparation, for the questions with Likert scale, only the 4th (agree), 5th (strongly agree) or if a negative form of question is used, 1st (strongly disagree), 2nd (disagree) options, marked in the intended direction, are each 1 point while others are 0 point. Marking only the option of true is considered as 1 point for questions with true-false options, while only the correct answer is considered as 1 point for open ended questions.

While creating index values, the group of questions within the grouping specified in the OECD index guide were assessed for each index value. Assessment was provided as representation of the rate of correct answer

to highest point that can be scored from the group of questions required for index calculation.

Certain changes were made on the application survey prepared for measuring the Islamic financial literacy by necessity since OECD research survey is based on the axis of conventional banks. For example, the question on overnight interest of the debt, which is included in the OECD core survey, is not included in research for the Islamic financial literacy index.

However, certain questions were added to research questions for measuring the knowledge level of participants on basic principles of Islamic finance and functioning of Islamic banks. Certain key issues were included in the contents of these questions, such as the difference between interest and profit share, that the Islamic banking can be used by members of any religions, the principles of whether activity complies with the religious principles or not - which is one of the basic criteria of the Islamic finance considered by the Islamic banks (participation banks) while assessing the project alternatives for supplying funds, and obscurity of the future - which is one of the basic principles of the Islamic finance. In addition, as the main purpose of the Islamic banks is provision of funding in accordance with the religious principles, an attitudinal question measuring if individuals pay attention to Islamic principles or not during the process of funding was also included into survey questions.

4. Results and Discussion

In this study, an attempt was made to develop a measurement by acting on financial behaviors, attitudes and knowledge levels of the participants as in the conventional financial literacy studies. However, before this, information on demographic features of the participants were provided.

According to the findings obtained as a result of the research, 43.3% of the participants of the research is female while 56.7% is male, 48.45% is married and 51.55% is single. According to the data from Turkish Statistical Institute (TÜİK), 50.5% of the population of Trabzon province is female while 49.5% is male. However, the fact that women are rather housewives and not involved in money-related issues caused the aforementioned data to be ignored in this study in which persons are analyzed in terms of cash management. The fact that female participants behave timidly while survey is performed also caused the number of female participant to be less.

Majority of the participants comprise the young persons in the age group below the age of 39. The fact that the rate of young population is high in terms of demographic distribution of the population can be expressed as a reason for this situation. The fact that many participants from the group of

older ages who see the calculation questions doesn't want to participate in survey study can be stated as another reason for participants to be young population weighted.

5 different groups of ages were created while survey study is prepared. However, as there are only 5 participants in the age group of 60 or above, this age group was assessed together with the lower age group of 50-59 in the following analyses.

Table 1: Personal Attributes

Variable	Group	Frequency (%)	Variable	Group	Frequency (%)
Gender	Female	168 (43,3)	Education	Primary education	212 (13,9)
	Male	220 (56,7)		High school	108 (25,3)
Business	Private sector	267 (29,6)		Licence	24 (49,2)
	Officer	71 (23,2)		Graduate	2 (11,6)
	Student	21 (15,5)	Income (TRY)	Less than 999	128 (25,2)
	Self-employment	98 (10,6)		1.000 –1.999	30 (30,4)
	Housewife	38 (9,5)		2.000–2.999	35 (25,3)
	Worker	119 (4,9)		3.000–3.999	50 (12,9)
	Retired	97 (3,9)	4.000 and over	53 (5,2)	
	Not working	97 (2,8)	Marital status	Married	150 (48,5)
Age	18 - 29	23 (55,4)		Single	209 (51,5)
	30 - 39	252 (28,6)	Islamic bank experience	Yes	93 (23,9)
	40 - 49	84 (10,8)		No	234 (60,3)
	50 and over	84 (5,2)		I am not aware	61 (15,8)

Same situation as the one for the age group was at stake for the educational groups. 5 educational groups were created with the purpose of determining educational statuses of the participants. However, as there are only 6 participants in the group of literacy, that group was assessed together with the group of primary school which is the next group. When educational statuses are examined after this adjustment, it's been observed that 13.92% of the participants is primary school graduates while 25.26% is high school graduates, 49.23% has bachelor's degree, and 11.60% has master's degree.

When examined in terms of occupational groups, it's observed that a considerable part (29.64%) of the participants is private sector employees. It's also observed that the rate of retired participants is low (2.84%), which

supports the findings that provides the status of the age groups of the participants and shows that the number of participants with high age range is low. The weight of the mass of housewives, for whom financial literacy studies are performed substantially, was realized as 9.54%. It's also observed that workers weigh 4.90% while self-employed persons weigh 10.57%, students weigh 15.46% and civil servants weigh 23.20% among the participants of the research.

Introduction of the consumers to the Islamic finance general takes place through Islamic banks. In this sense, Islamic bank experience of the participants can be assessed as an indicator in terms of Islamic financial literacy. According to the findings obtained, 60.31% of the participants mentioned that they didn't make a transaction in any Islamic Bank before, while 23.97 made a transaction in an Islamic Bank, 15.72% is not aware if they made a transaction in an Islamic Bank or not. The status of unawareness can be considered as resulting from the fact that he/she made a transaction, but couldn't remember that or he/she doesn't know if the bank in which he/she made a transaction is an Islamic Bank or not.

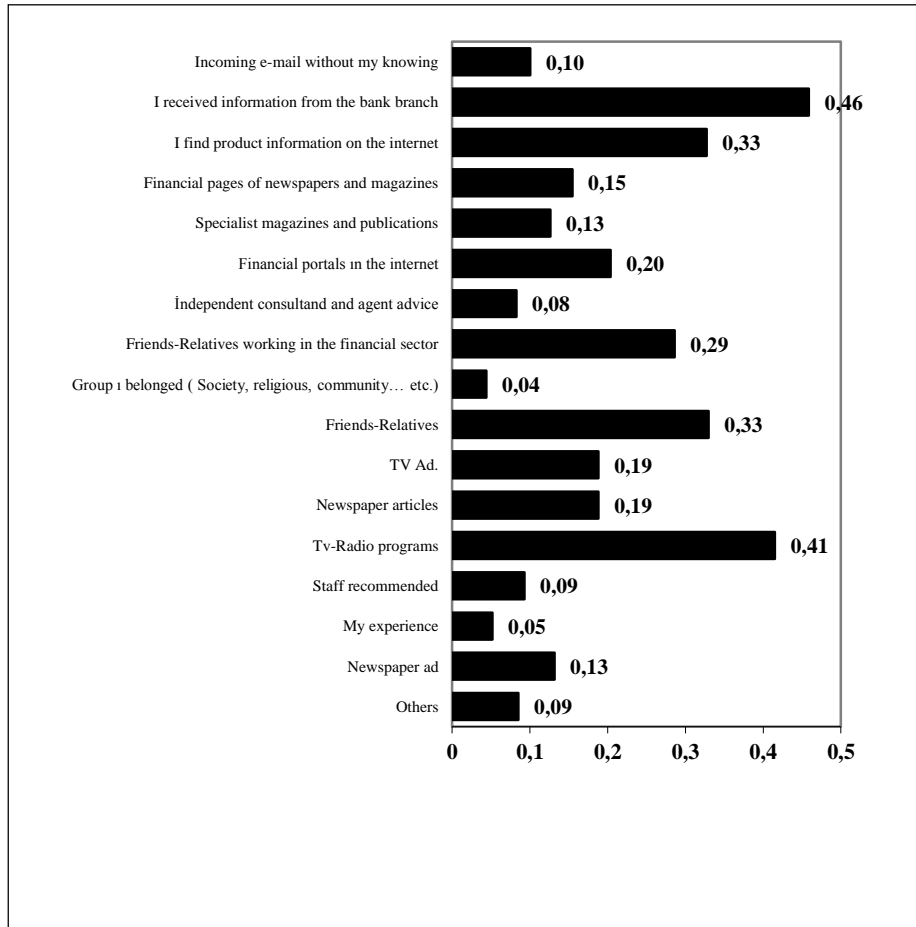
Level of Islamic financial knowledge and as well as attitudes and behaviors of the participants were assessed cumulatively for Islamic financial literacy after analyses were made on the participants demographically. In this sense, firstly, the status of the participants in terms of budget responsibility were analyzed. The budget responsibility question consisted of 5 options, and the participation is provided with a positive score in terms of budget responsibility for calculation of the financial literacy index when options including "I" are chosen. It's observed that participants are included in the process of budgeting at the rate of 73.65% cumulatively. The fact that more than 2/3 of the participants cumulatively aware of the budget responsibility is considered to be a positive data in terms of financial literacy index.

In another question prepared to measure the level of financial knowledge of the participants, a statement "A home budget is made for determining to which extent household income will be saved, spent and how invoices will be financed" was directed to the participants and they were asked to state if this statement is true or not. Participants provided the answer "yes" to this question with a rate close to the rate of cumulative budget responsibility. Considering the importance of the concept of budget for financial literacy, results are considered as positive.

Another important indicator of the level of financial knowledge is the information access channels. With the question asked for the purpose of investigating in which ways participants of the research acquired the information they used while making their individual financial decisions,

participants were provided with 17 sources where they can get financial news and they are which of these sources they use? Accordingly, 43.3% of the participants gets information from a branch of banks while 41.5% makes use of their experience, 33% gets information from friends-relatives and 32.7% makes use of the information on the product in the Internet environment.

Figure 2: Sources Affecting Financial Decisions

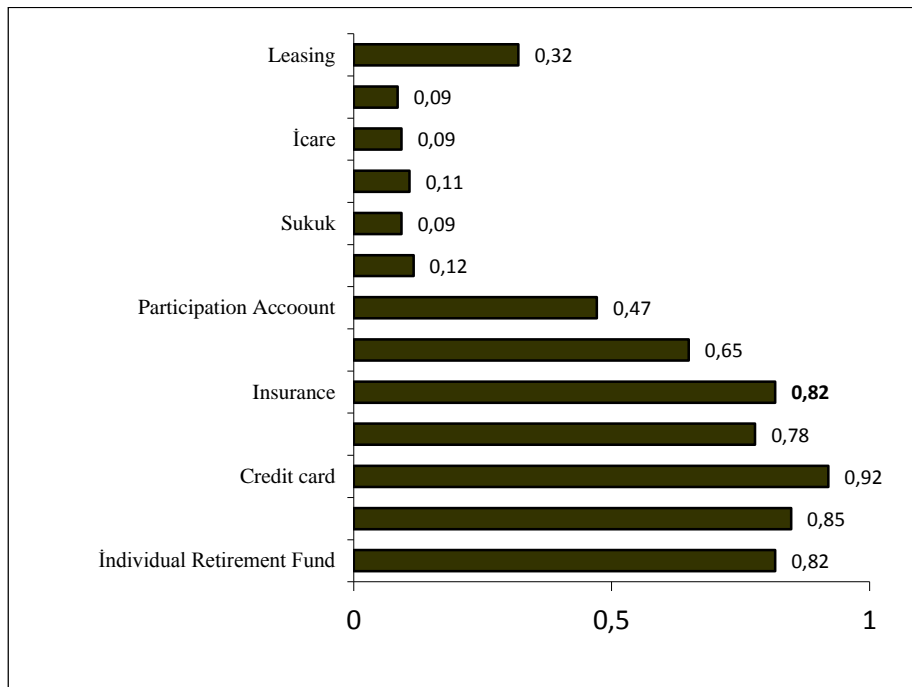


Top three sources of information used as the most frequently used as source of financial information was found out as expected. However, popularization of usage of financial information sources such as "the information on the product I found on the Internet" and "Finance portals on the Internet" must be considered as a finding that information channels must be reviewed again in the age of Internet.

The fact that the option "the group of which I am a member" added as a result of the individual observations except for OECD core survey while measuring the source of financial information and with the purpose of measuring if religious groups, which are a part of the sociological structure of Turkey, are effective on preferability of the Islamic Banks or not was preferred even though it has a rate of 4.4% might be considered as a potential finding to direct future studies to reach the individuals who have decided for financial exclusion due to religious reasons only.

Level of awareness or knowledge of financial products is an important indicator while measuring the level of financial literacy. To this end, participants were provided with certain financial products and asked to state if they previously heard of these financial products or not. While determining the financial products in the related question, financial products of the deposit banks and the financial products of the Islamic banks (participation banks) which render substantially similar services but has different names were provided deliberately.

Figure 3: The Level of Knowledge About Financial Products



The fact that the level of awareness of the participants on the deposit bank products is high while their level of awareness on Islamic bank products is low

according to the findings obtained points out the presence of a problem in terms of Islamic financial literacy.

What type of individual funding method individuals refer to when their amount of expenditure exceeds their income is an important parameter for revealing the attitudes of the consumers in terms of financial literacy. The question prepared to measure the attitudes of the consumers in this sense was created by considering the answers of the individuals who had discrepancy between their income and expenditure within last 12 months. According to the findings obtained, when participants have a deficit in terms of income-expenditure budget, 40.1% reduces spending, 40.1% borrows from family-friends, 26.6% uses credit card, 24.8% pays bills late, 14.9% takes loan, 14.4% withdraws money from time deposit, 6.8% works overtime, 5.9% gets advance, 5.9% sells something, 0.5% pledges something and 7.2% uses other methods.

Whether participants save from their income or not, if they do, what type of behavior they display, is yet another important indicator for revealing attitudes of the consumers. According to the findings obtained from the answers given to the related question, the fact that a significant 17% of the participants provided the answer "I don't save" leads to a negative data for a developing country and thus, the future of national economy. Yet, it's mentioned by the participants that 40.2% keep their savings in their house-pocket, 33.5% in the bank while 8.8% have their cash kept by their families, 4.4% uses savings account and 3.4% purchases financial products. Also, 8.5% of the participants indicated that they make use of their savings by using different methods.

Another issue assessed during the financial literacy studies in terms of financial attitude is to what extent individuals are prepared against income deductions. The answer "I don't know" with a rate of 17.45% received for the multiple-choice question asked to the participants reveals the inadequacies suffered in relation to the budgeting. According to the findings obtained, when the participant with a rate of 12.24% mentioning the period for which they are prepared against income deductions is less than 1 week and the mass with a rate of 17.45% mentioning that they don't know are considered cumulatively, it's observed that participants with an approximate rate of 29.69% are not prepared for income shocks.

Financial information constitutes one of the cornerstones of financial literacy researches. Arithmetic abilities of the consumers and their level of knowledge on basic financial issues such as interest, inflation, risk, value of time are measured with the researches related to financial information. In this study, as also mentioned before, additional questions were prepared and level of Islamic finance information of the participants were measured. The

questions directed to the participants under this title and findings obtained might be summarized as follows.

Ability of the participants to divide was tested by asking from the participants to share an amount of 1,000 TRY equally among 5 siblings. The fact that 6.54% of the participants who answered failed to provide the correct answer is a challenging results. Such that, certain participants provided with the survey expressed that study is not serious pointing out the easiness of the question. They gave up this attitude when it's mentioned that related question was asked per international reference of the index.

In another question on financial information, participants were asked to make a comparison in terms of value of the money they would receive at the end of year and the money they would receive today if they give the amount of 1,000 TRY to the siblings after one year and if the rate of inflation is assumed to be 8% in this period of one year. Where 50.79% of the participants provided correct answer to this question, the fact that 23.02% directly provides the answer "I don't know" results in the data that they have deficiencies in terms of financial literacy.

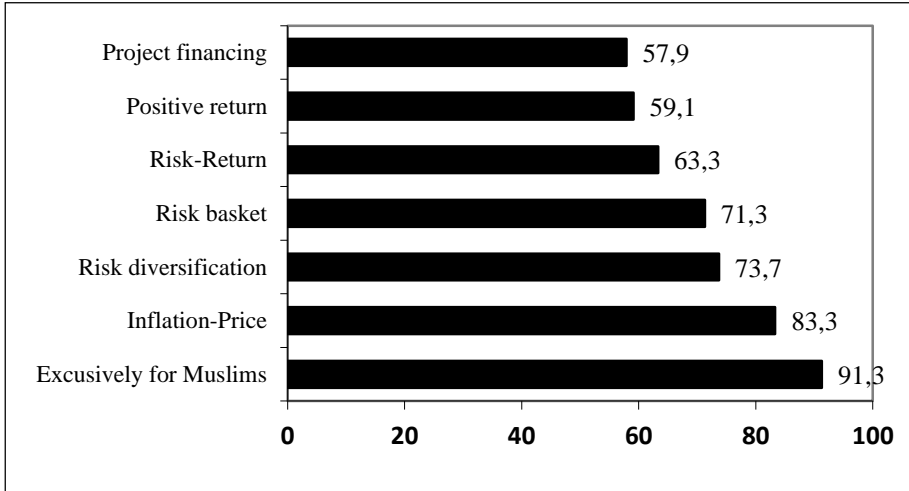
In another question, with the purpose of assessing simple interest calculation abilities of the participants, the participants were asked what would be the total amount they would need to pay after one year if they pay for a cost of 10% for an amount of 100,000 TRY, as an open ended question. Only 39.66% of the participants could answer the question correctly.

In another question, participants were asked to state what would be the amount due at the end of five years when a fund of 100,000 TRY was borrowed to be paid after five years with a cost of 10% per year. Only 5.45% of the participants could answer the question correctly.

A question with 5 options were asked to measure to which extent participants are aware of the features of a fund provided from an Islamic bank. The answer "I have no idea" provided by 40.27% of the participants indicates that there are still persons who don't know substantially. However, the fact that approximately 1 out of every 3 participants, at a rate of 32.60%, provides the correct answer can be considered as a positive situation.

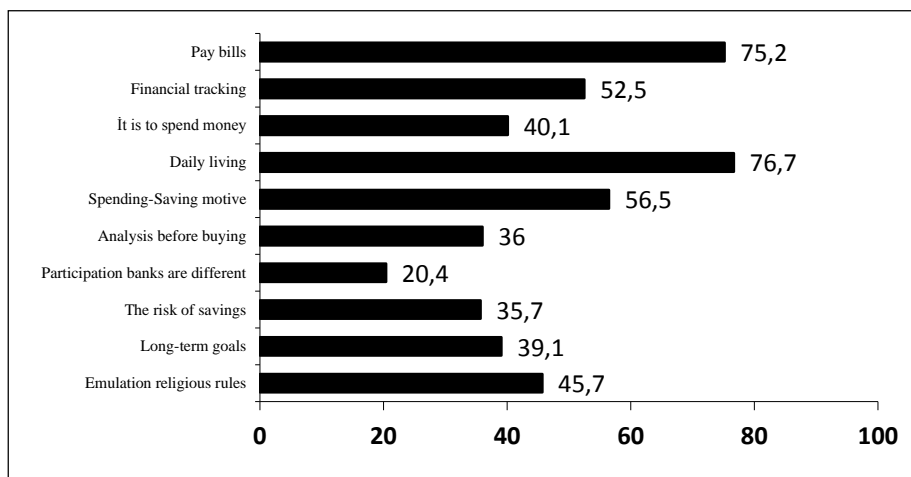
In another question, 7 true-false questions were directed to the participants for testing their knowledge on risk-return, inflation-prices, risk diversification, product package, universality of Islamic banks, project preference criteria of the Islamic banks and that positive return is not guaranteed per the obscurity of the future principle at Islamic banks. The findings obtained from the answers received might be summarized as follows:

- ❖ Regarding the statement that Islamic Banks can finance any type of project/product directed towards the participants in relation to the project funding, 57.9% of the participants indicated that this information is incorrect. Because, Islamic banks cannot provide funds for activities against the religious principles such as alcohol factory, games of chance.
- ❖ The participants were provided with the information that money deposited into Islamic banks would absolutely provide positive return. 59.1% of the participants mentioned that this information is incorrect. Islamic banks might not provide positive return in an absolute manner, even if they mostly provide positive return, as per obscurity of the future principle.
- ❖ Participants were provided with the information that income would be increased when risk is increased. Correct answer provided by 63.3% of the participants is considered as a positive financial knowledge level indicator.
- ❖ With the purpose of measuring knowledge levels of the participants on risk package, they were provided with the information that general risk of the investments would be reduced if they invest in various financial products. Correct answer provided by 71.3% of the participants showed that participants are well equipped in this subject.
- ❖ With the purpose of measuring the knowledge levels of participants on risk diversification, the participants were provided with the information that the risk of losing all the sources would be reduced if investment is made in various sources. When the correct answer provided by the participants with a rate of 73.7% is assessed together with the previous question, it shows that participants are informed of investment risk management.
- ❖ With the purpose of measuring knowledge levels of the participants on inflation-price relationship, they were provided with the information that there is direct relation between the inflation rate and the prices. 83.3% of the participants provided correct answer to the related question.
- ❖ In the final question asked with the purpose of measuring the knowledge levels of the participants, they were provided with an information seeking question with the content that only the Muslim can make transactions at Islamic banks, for the purpose of finding out their opinions if the religious effect created by foundation of the Islamic banks would cause any exclusion of non-Muslims. The fact that 91.3% of the participants provided the correct answer for the related question by mentioning that this information is incorrect forms the basis for reaching to a conclusion that there is no such perception in this regard.

Figure 4: Financial Attitudes of Participants

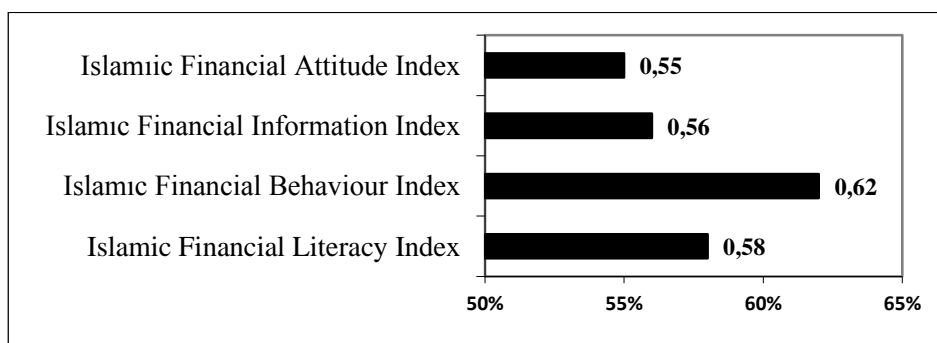
After financial attitudes and levels of financial knowledge of research participants, they were asked 10 question requested to be answered with the help of a 5 point Likert type scale for the purpose of revealing their financial behaviors. According to OECD core survey, in the 5 point Likert scale, if 4th (agree) and 5th (strongly agree) options are chosen in desired direction, it's considered as correct, and 1st (strongly disagree), 2nd (disagree) and 3rd (equally agree and disagree) options are considered as incorrect. According to the findings obtained;

- ❖ 35.7% is ready to risk their savings or investments,
 - ❖ 36% believes that Islamic Banks are different in terms of working principles,
 - ❖ 39.1% sets long term financial targets and makes efforts to realize them,
 - ❖ 40.1% doesn't have the understanding that money needs to be spent,
 - ❖ 45.7% pays attention for implementing religious principles at money related issues,
 - ❖ 52.5% monitors their financial issues closely,
 - ❖ 56.5% becomes happier when they spend money than when they save,
 - ❖ 75.2% pays their bills in time,
 - ❖ 76.7% doesn't have the understanding that let's take care of today, we'll see tomorrow later.
 - ❖ 79.8% analyzes their financial competence before making purchase decisions,
- as mentioned by the participants.

Figure 5: Financial Behavior of Participants

After revealing the status of the participants in terms of financial knowledge, attitude and behavior in such a way that includes the Islamic sensitivities, Islamic financial literacy index was created as described in the methodology part. In this respect, four different indexes were created as follows: Islamic financial literacy index, Islamic financial behavioral index, Islamic financial attitudinal index, Islamic financial information index.

Accordingly, Islamic financial literacy index was calculated as 58%. Islamic financial behavioral index was calculated as 62%, above the Islamic financial literacy index. On the other side, Islamic financial information index and Islamic financial attitudinal index were found to be below Islamic financial literacy index and respectively 56% and 55%.

Figure 6: Islamic Financial Literacy Indexes Results

In the research for 2015 financial literacy and financial access index carried out by OECD, following indexes were found out for Turkey: financial

attitudinal index as 49% (all countries 50%, OECD countries 55%), financial information index as 58% (all countries 56%, OECD countries 62%) and financial behavioral index as 38% (all countries 51%, OECD countries 54%) (www.oecd.org). According to the financial literacy index study prepared together by Turkish Economy Bank and Bosphorus University, financial literacy index of the consumers was calculated as 59.4% from the data in 2014. Aforementioned index value was found out as 59.8 for 2013. When viewed from this aspect, it's considered that Islamic finance must still be developed, considering the socio-cultural tendencies, even though Islamic financial literacy index value found out for Turkey, where Islamic finance is yet at the stage of development, is at such an important level.

5. Conclusion

The main objective of increasing the financial literacy includes that person can manage his/her own money, make medium and long term plans, perceive the risks and benefits related to management of his/her money, know the financial products, be informed on where and how to acquire the information on the financial products and services, use the financial products effectively and efficiently. So, consumers can share the responsibilities and risks with the financial institutions and experts. On the other hand, financial consumers would decrease the informational asymmetry with the financial organizations while managing their individual savings. Therefore, the financial literacy must include the entire society without any division such as socio-economic status, age and gender.

Inclusion of individuals into the financial system is of vital importance for both national economy and their own economy. There are impediments before inclusion into the financial system, changing from culture to culture. Cultural and geographical impediments are beside the point for inclusion into financial system in developed countries, however, individuals with low level of financial literacy due to their religious preferences in specifically the Muslim countries display a behavior towards non-inclusion into the financial system.

As Islam is a religion ordering social solidarity, savings, use of existing sources for the benefit of the public, increasing the Islamic financial literacy of the individuals will contribute to addition of the funds which are idle due to religious concerns into the system in terms of fund supply, and provide a movement towards increasing the demand by enabling that consumers with fund demand find a fund in accordance with the religious principles. In this sense, increasing the level of information of the individuals on Islamic financial literacy is of utmost importance.

While approximately 1,000 companies operate in the area of interest-free funding in the world, it's estimated that global interest free financial

system is at the level of 1.8 trillion US Dollars and will reach to the level of 3 trillion US Dollars with high growth rates in the short term. Nevertheless, the share of the Participation Banks (Islamic Banks) in Turkey within the Turkish banking system at the end of 2015 was realized as 5.1%. It was observed that the size of the assets of Islamic banks in Turkey exceeded 120 billion TRY within the same period. For Islamic Banks, which are expected to have a size of assets of 180 billion US Dollars in the 100th year of the Republic, to achieve this target, it's inevitable that important actions must be taken in relation to the Islamic financial literacy and thus the rate of financial exclusion due to religious reasons is reduced. Therefore, it's aimed in this research that a tool is developed for analyzing the level of Islamic financial literacy of the individuals and the level of Islamic financial literacy of the participants is measured with the help of this tool, and an Islamic financial literacy index is created with reference to the OECD financial literacy index based on the interest bearing system.

4 different indexes - Islamic financial literacy information index, Islamic financial literacy attitudinal index, Islamic financial literacy behavioral index and Islamic financial literacy general index - were calculated with the help of the questions specified while creating the application survey for the index value required in the study. Besides, an Islamic finance index, created by the Islamic finance questions only, was calculated for the purpose of obtaining information.

According to the findings obtained from the study, Islamic financial literacy index value was calculated as below the financial literacy index values prepared for Turkey in various researches. Taking the socio-cultural structure of Turkey into consideration, even though participation banking sector is new compared to the conventional banking sector, this subject appears to be a subject discussed over. Thus, studies with the content of Islamic financial literacy must be carried out for increasing the level of awareness regarding the participation banking. It's considered that studies must be carried out primarily towards young population, housewives, sections of the society with low level of income and education as part of the studies to be carried out according to the findings obtained from the research.

References

- Abdul Hamid, Abdul Halim, and Norizatun Azmin Mohd Nordin (2001), "A Study on Islamic Banking Education and Strategy For The Newmillennium: Malaysian Experience", *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol.2, No.4, pp.3-11.
- Abdul Rahim, Siti Hafizah, Abdul Rashid, Rosemaliza and Ebu Bakar Hamed (2016), "Islamic Financial Literacy and It's Determinants Among University Students: An Exploratory Factor Analysis", *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol.6, No.57, pp.32-35.
- Abdullah, Mohamad Azmi and Alex Anderson (2015), "Islamic Financial Literacy Among Bankers in Kuala Lumpur", *Journal of Emerging Economies and Islamic Research*, Vol.3, No.2, pp.1-16.
- Adele, Atkinson and Flore-Anne Messy (2011), *Assesing Financial Literacy in 12 Countries An OECD Pilot Exercise*, Netspar Discussion Paper, OECD Financial Affairs Divison, Discussion Paper 01/2011-014.
- Ahmad, Norafifah and Sudin Haron (2002), "Perceptions of Malaysian Corporate Customers Towards Islamic Banking Products & Services", *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol.3, No.4, pp.13-29.
- Antara, Purnomo M., Musa, Rosidah and Faridah Hassan (2016), "Bridging Islamic Financial Literacy and Halal Literacy: The Way Forward in Halal Ecosystem", *Procedia Economics and Finance*, Vol.37, pp.196-202.
- Beckmann, Elisabeth (2013), "Financial Literacy and Household Savings in Romania", *Advancing Education in Quantitative Literacy*, Vol.6, No.2, pp.216-222.
- Behrman, Jere R., Mitchell, Olivia S., Soo, Cindy K. and David Bravo (2012), "How Financial Literacy Affects Household Wealth Accumulation", *American Economic Review*, Vol.102, No.3, pp.300-304.
- Bley, Jorg and Kermit Kuehn (2004), "Conventional Versus Islamic Finance: Student Knowledge and Perception in The United Arab Emirates", *International Journal of Islamic Financial Services*, Vol.5, No.4, pp.1-13.

- Er, Bünyamin, Mutlu, Mesut, ve Yunus E. Şahin (2015), Daha Bilgili, Daha Doğru: İslami Finans Okuryazarlığı Üzerine Bir Araştırma, International Congress on Islamic Economics and Finance, 21-23 October 2015, Sakarya/Turkey.
- Gerrard, Philip, and Barton J. Cunningham (1997), "Islamic Banking: A Study in Singapore", International Journal of Bank Marketing, Vol.15, No.6, pp.204-216.
- Grohmann, Antonia and Lukas Menkhoff (2015), Scholl, Parents And Financial Literacy, Shape Future Financial Behaviour. DIW Economic Bulletin, 407-412.
- Haron, Sudin, Ahmad, Norrififah and Sandra L. Planisek (1994), "Bank Patronage Factors of Muslim and Non-Muslim Customers", International Journal of Bank Marketing, Vol.12, No.1, pp.32-40.
- Hidajat, Taofik and Muliawan Hamdani (2016), Measuring Islamic Financial Literacy, The 2nd International Research Conference on Business and Economics.
- <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-International-Survey-of-Adult-Financial-Literacy-Competencies.pdf> [06.09.2015]
- <https://www.teb.com.tr/document/finansal-okuryazarlik-ve-erisim-endeksi.pdf> [19.07.2015]
- Jorgensen, Bryce and Savla Jyoti, (2010), "Financial Literacy of Young Adults: The Importance of Parental Socialization", Family Relationship, Vol.59, No.4, pp.465-478.
- Kılıç, Yunus, Ata, Ali H. ve İbrahim H. Seyrek (2015), "Finansal Okuryazarlık: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Araştırma", Muhasebe ve Finansman Dergisi, 2015 Nisan, ss.129-150.
- Lusardi, Annamaria and Olivia S. Mitchell (2006), "Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing", DNB Working Paper, Working Paper No. 78/2005.
- Metawa, Saad A. and Mohammed Almosawi (1998), "Banking Behavior of Islamic Bank Customers: Perspectives and Implications", International Journal of Bank Marketing, Vol.16, No.7, pp.299-313.
- Naser, Kamal, Jamal, Ahmad and Khalid Al-Katib (1999), "Islamic Banking: A Study of Customer Satisfaction and Preferences in Jordan", International Journal of Bank Marketing, Vol.17, No.3, pp.135-151.

- Mundell, Robert A. (1968), *International Economics*, New York: Macmillan.
- Sardiana, Anna (2016), "The Impact of Literacy To Shariah Financial Service Preferences", *Etikonomi*, Vol.15, No.1, pp.43-62.
- Tom, Tinsy R. and Nishanth Stephen (2015), "The Role of Cooperative Banks in Financial Inclusion", *The IUP Journal of Bank Management*, Vol.14, No.3, pp.55-65.
- Van Rooij, Maarten, Lusardi, Annamaria and Rob J. Alessie (2011), "Financial Literacy, Retirement Planning", and Household Wealth, NBER Working Paper, No: 17339.
- WorldBank (2007), *Finance For All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, World Bank Policy Research Report, http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf [22.07.2015]
- WorldBank (2014), *The Global Findex Database, Measuring Financial Inclusion Around the World*, <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex>

INTERNATIONAL JOURNAL
OF ISLAMIC ECONOMICS
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve
Finansı Araştırmaları Dergisi*

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407

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



The Impact Of Interest Rate Fluctuations On The Participation Banks Profitability: Turkey Case

Mariem Minny

*Sakarya University, Islamic Economics and Finance Department, Master Student,
mariemminny@gmail.com*

Şakir Görmüş

*Assoc. Prof. Sakarya University, Head of Islamic Economics and Finance Department,
sgormus@sakarya.edu.tr*

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.03

ABSTRACT

Keywords: *Determinants
of Banks Profitability,
Impact of interest rate on
Banks Profitability*
JEL Classification Code:
G21, G32

The core objective of the current study is to analyze the relationship between the interest rate changes on the profitability of the participation banks being operated in Turkey by examining the financial statements of three major participation banks during 2008 Q1 to 2016 Q3. The panel data analysis and panel cointegration estimation technique are adopted to achieve the objectives of the study. The results from Kao co-integration test show that the variables are cointegrated. In addition, the coefficient of interest rate on profitability estimated by FMOLS. The empirical analysis shows that the interest rate changes have a significantly positive relationship with the profitability of the participation banks.

© 2017 PESA All rights
reserved

Introduction

The Islamic finance has become an essential part of the global international financial system in the last decades which is predictable after the high recorded compound. According to the world Islamic banking reports, average growth rate (CAGR) is 20% per year which assured development in assets from 150.0 billion \$ in the mid-1990s to around USD 1.88 trillion in 2015. In addition to the Islamic finance noticeable growth and especially after the subprime mortgage crisis in late 2007, the whole world got to know that the conventional economic and banking systems have a lot of gaps which directed their eyes to the new banking system (Islamic finance) that wasn't affected to a remarkable degree by the same crisis. That's what gave some of the countries courage to adopt the Islamic system as the base for their banking system and economic activities like Pakistan (in a specific period), Iran and Sudan. Others preferred the dual banking system such as Malaysia, Qatar, Bahrain, Kuwait and Turkey among others.

In Turkey, in 1985 Albaraka Turk and Faisal Finance were established as the first participation banks or "Private Financial Institution" as it used to be named at that time. After that, the market opened its doors for all the investors who wanted to invest in this field. The following banks proceeded to action in the specified corresponding years. Kuvveyt Turk finance institution in 1989, Anadolu finance institution in 1991, Ihlas Finance institution in 1995, Asya Finance institution in 1996, Turkiye Finans in 2005 and more recently Ziraat Participation Bank (2015) and Vakiflar Participation Bank (2016) (TKBB reports).

Despite the fact that the participation banks don't use interest rate in their operations, the major point of concern is finding out whether the interest rate of the conventional bank's fluctuations affects the participation banks profitability in anyways.

The paper is organized as follows. Participation banks in Turkey were discussed, in the first section, the second section discusses the determinants of banks profitability including the Islamic Banks in which a big group of authors review will be spotted and the diversity of their opinions will be mentioned. In the third section, the impact of the interest rate on the banks in general and on their profitability in specific will be discussed. The last section before the conclusion is the most important part which is the empirical framework in which the data and the econometric methodology used plus the results of the

econometric research will be presented, then Conclusion and recommendations in the last section.

1. Determinants of Banking Profitability In General

For the past three decades, a lot of researches have been made with an aim to reveal the factors that affect the conventional bank's profitability. However, only a few studies investigated the determinants of profitability of the Islamic banks.

Haron (2004) did research on the determinants of Islamic banks profitability by using VAR model from 1994 to 2002. The results show that there is a significant long run relationship between the Islamic banks profitability and determining variables such as liquidity, deposit, assets structure, inflation and money supply. He also found out that profitability of Islamic banks does not respond quickly to changes in the explanatory variables in the short term.

Yilmaz (2013) investigated the determinants of profitability using a panel data regression over 2005 to 2010 from 195 banks in Turkey and eight other countries. The end result shows that operating expenses management, credit risk, capitalization, bank size and inflation affect the profitability significantly.

Smaoui et al (2012) in his study on the profitability, the profitability model is estimated using the Prais-Winsten estimation technique which produced panel corrected the standard error (PCSE) estimates for linear panel data models on Islamic banks in GCC region basing on data collected from 44 banks between 1995 to 2009. This study concluded that higher capital means better asset quality and the larger size is a reason of higher profitability, at the same time, higher cost to income ratio cause lower profitability.

The capital plays a very important role in determining the Islamic bank profitability meanwhile operating expensive is strongly but negatively linked to it which prove that bank management's cost decision is influential in the bank performance (Wahidudin,2012).

In General, the literature has divided the determinants of Islamic banks into two categories. The bank-specific determinants which can be named internal factors are those factors that are considered to be somehow under the control of the bank administration including the size of the bank, loan, deposit, the risk taken and others. The second type of the determinants is the macroeconomic factors that are also called external factors which are away from the bank administration's control such as inflation, interest rates

changes, industry production growth, market share, gross domestic product etc (Chowdhury, 2015).

1.1 Bank Specific Determinants (Internal Factors)

More recent Z.R Imad (2011) by using profit margin and return on assets (ROA) with linear regression model on unstable panel data investigated the influence of the bank-specific determinants of Jordanian Islamic banks profitability. The factors that were involved are bank size, capital adequacy, credit risk, liquidity risk, management efficiency, management expenses, non-interest earning, and market concentration, banking industry size, inflation and economic growth. The upshot indicates that the equity to total asset ratio, capital adequacy, investment to total deposits ratio, management efficiency have a good effect on the Jordanian Islamic bank's profitability and can guide to a greater profit. On the other hand, it shows the positive effect of the credit risk on Islamic bank's profitability and the non-significant effect of other factors like non-interest earning, bank size, and efficiency of management expenses.

In Jordan, during the period 2000-2006 loans to total asset ratio, the deposit ratio, the capital structure, and the operating expenditures ratio and non-operating expenditures ratio were the most important internal determinants of the profitability of banks (Al-Jarrah; 2010).

Lipunga (2014) using a linear regression model between 2009 and 2012 in developing countries. The end result shows that liquidity, bank size, and management efficiency affect the bank's profitability. Oppositely to capital adequacy that doesn't have a meaningful effect on ROA.

Putranto et al. (2014) using Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE) as proxies of profitability examined 25 commercial banks in Indonesia over the period of 2007-2012, the outcomes showed that loan to deposit ratio and market share of credit has a negative impact on profitability.

1.2 Macroeconomic Determinants (External Factors)

The profitability of any bank can be affected either by external or internal factors. Macroeconomic (external factors) are those factors that can't be controlled by the bank's administration. Some of them are significantly related to profitability others are not but it is certain that the macroeconomic factors affect the banks operating within it. In this study, four of these factors will be studied: inflation rate; gross domestic product GDP growth rate; market share; money supply (Uhomobhi; 2008).

The majority of the macroeconomic factors such as interest rates, market share, and size of the bank, economic growth, inflation, funds deposited into current accounts, total capital and reserves, the percentage of profit-sharing between bank and depositors and money supply (Haron, 2004). And others such as the level of interest rates, bank concentration are strongly correlated to the Islamic bank's profitability (Molyneux and Thornton; 1992).

Abreu and Mendes (2002) used Interest Margin, Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE) between 1986 and 1999 from various EU countries (Portugal, Spain, France, and Germany). They confirmed that the unemployment rate has a significant positive impact on the Islamic banks' ROA. In addition, the inflation rate has the same positive impact on the banking sector in general.

In the study of Bashir (2000) using regression model and data from the sample of 43 Islamic banks from eight Middle Eastern countries are pooled for all eight years (1994-2001). The results show that GDP and profitability has significant positive relationship

2 Impact of Interest Rate on Banking Profitability

In this chapter, effect of interest rate on banking sector in general concept and effect of interest rate on banking profitability in specific concept will be explained in theoretically and empirically.

2.1 The Impact of Interest rate on Banks

In a theoretical study, Rosly (1999) affirm that because of the overdependence of the Islamic banks on fixed rate asset financing such as murabaha the Islamic banks are exposed to interest rate risk. He added that in the case of interest rate changes the conventional bank's rates of return on deposit will change parallel with the interest rate yet the Islamic banks can't do the same because its profit rate is fixed in advance. Therefore, the Islamic deposits accord lower return and as consequences, depositors go for conventional banks. That was supported by his findings of Bank Islam Malaysia Berhad that showed a decrease in the profit of the mentioned bank in the period of increase of interest rate of the conventional banks.

The Islamic banks are facing also the return risk rate due to the use of interest rate to define the rate of return on investment accounts and financing rate (IFSB, 2005). This is coming from the fact that the Islamic banks can't lead the market for the moment mainly because of its small size compared with the conventional system. Therefore the Islamic banks are obligated to follow the market interest rate changes. This means that the Islamic banks can't protect themselves from the interest rate changes in the nowadays

situation in consequences it will affect the return rate and the deposits level and other aspects of the Islamic banking (Ayub, 2007).

Kader and Leong (2009) provide an empirical explanation of the impact of interest rate changes on demand for the Islamic banks in a dual banking system in Malaysia by using Co-integration, VAR and Granger Causality Test and a monthly data from 1999 to 2009. They emphasize that any increase in the base lending rate would induce customers to obtain financing from Islamic banks and vice versa. When the interest rate increases the Islamic banks financing will be more desired and in the case of decrease of interest rate customers will prefer conventional loans than Islamic financing. They resumed by highlighting the fact that the Islamic banks which are operating in a dual system are exposed to interest rate risk despite being interest-free. They recommended that Islamic banks should be more independent and not let the interest rate movement affect it by centering more on the profit-sharing concept and rent based finance leasing.

In the study of Mangkuto (2004) on the Bank Muamalat Indonesia, a positive correlation between the bank return rate and the level of deposit in the interval of time 2000-2004 were found, and that is not the case when it comes to conventional banks interest rates which seem to have a negative relation with the deposit level. This means that some of the bank depositors are motivated by the profit rate, what explains the effect of interest rate changes on the Islamic bank's deposit level.

Bacha (2004) discussed the correlation between the interest rate and the Islamic bank's rates of return as well as the deposit level by using time series data between 1994 and 2003 in Indonesia. Results from Pearson Correlation and OLS Regression shows that any changes in interest rate and deposits of conventional banks cause changes in the rate of return and deposits of the Islamic banks. He documents that when the interest rate increase the Islamic banks should increase their return rate and the lack of ability to do so can cause them a lack of liquidity problem.

There are other studies that went furthermore to affirm that Islamic banks despite being interest-free are more affected by the interest rate changes than the conventional banks that are due to the type of financial market that they are performing in which (Kassim et al, 2009). Kassim et al (2009) study based on Vector Auto-regression methodology between December 2005 and July 2009 states that the conventional interest rate is one of the major factors that determinant the saving in the Islamic banks in Indonesia.

In 2006 a study made by Rohmah using Autoregressive Distributive Lag (ARDL) enlarged the scope of the previous study to cover all Islamic banks in Indonesia from 2000 to 2006. It showed that the investment accounts

deposit in the Islamic banks is cointegrated with the return of the Islamic deposit, interest rate of the conventional banks' deposit, number of Islamic banks' branches.

Chong and Liu (2008) study based on Granger Causality test and data between April 1995 and April 2004 showed that the rate of return in Islamic bank deposit is positively correlated with the interest rate in conventional banks in Malaysia. It is empirically proven that any increase in interest rate will cause an increase in conventional banks deposit level yet it will cause a decrease in the Islamic deposits and vice versa.

Rahmatina and Salina (2009) employed the Vector Autoregressive model to analyze the rate of return importance on Islamic deposit. Data from 2000 to 2007 show that the interest rate on conventional deposit, real income, and a number of Islamic bank branches in determining the level of savings in the Islamic banks for all Islamic banks in Indonesia. They found that the interest rate changes affect the level of saving in the Islamic banks. The results of this study have big comments on the risk management applied by the Islamic banks.

Zainol and Kasim (2010) examined the determinants of the rate of return and total deposits in Islamic banks using Vector Auto-regression over a data from January 1997 to October 2008 in Malaysia. They found that the Islamic banks rate of return and the interest rate of conventional banks are related and have a long-run equilibrium. Even more, the study supports Chong and Liu (2008) by concluding that the deposit rate in Islamic banks and the interest rate of conventional banks have a negatively significant relation.

Zairy and Salina (2010) examined how the interest rate changes influence the rate of return of the Islamic banks and the deposit level of both Islamic and conventional banks. Using time series data from January 1997 to October 2008, based on the Vector Autoregression (VAR) framework. The study findings indicated that despite being operation interest-free but a dual banking system can cause them to face the problem of rate return risk. Result showed that interest rate of conventional banks has significant effect on the rate of return and deposit of the Islamic bank. The recommendation of this study is not to count too much on the fixed rate instruments (Murabaha) but to concentrate on the profit sharing ones like Musharaka and Mudaraba contracts.

Etem and Bengül (2011) analyze the impact of interest rate changes on the deposits and loans of both Islamic and conventional banks in Turkey by using VAR method and a monthly data for the period between 2005/12 and 2009/7. The result of the study shows that unlike theoretical expectations

not only the conventional banks are affected by the interest rate changes but also such instruments of Islamic banks are facing a serious interest rate risk.

In an empirical study made by Haron & Norafifah used Adaptive Expectation Model and aim to study the effects of conventional interest rates and rate of profit on funds deposited with Islamic banking system in Malaysia. They proved that there is a noticeable relation between the rate of return and the level of deposit in the Islamic banks. They confirmed that the majority of the Islamic bank's clients that place their savings at investment accounts are from the first place guided by the profit motivation and that is further confirmed from the negative relationship between the interest rate of the conventional banks and the level of deposits in the Islamic banks that was mentioned several times ahead.

2.2 The Impact of Interest Rates Changes on Banks Profitability

In the literature, the majority of studies empirical and theoretical ones indicate that the interest rate fluctuation has a strongly significant positive relationship with banks profits in general. In other words, the authors agreed that in the case of an interest rate rise the banks' profits increase also and in the period of interest rate decrease the banks' profits decrease. However, this rule does not include the Islamic banks. On the contrary, the relationship between Islamic banks and the interest rate is significantly negative. Any increase in the interest rate may cause a decrease in the Islamic banks' profits and vice versa. According to most studies, the Islamic bank's customers are profit motivated so in the case of high-interest rate all the customers in the market will prefer to cooperate with the conventional banks as they will be offering a better profit which will cause a lack of deposits for Islamic banks and as results fewer profits. In addition, any decrease in interest rate can be very usefully for Islamic banks profitability and affects it positively.

Akpomiemie (2012) study investigated impact of market interest rate fluctuations on the profitability of commercial banks for fourteen commercial banks and one investment bank in South Africa between 2001 and 2010. He found that interest rate changes have a positive impact on the profitability of commercial banks in South Africa. In a time of increase of interest rate the profit of small commercial banks also rises.

Khedhiri (2011) study about "Determinants of bank net interest margin in Tunisia: a panel data model" using regression model and profits and interest rates for 10 commercial banks in Tunisia during the period 1996-2003. The result shows that the interest rate impacts the expenses of banks therefore, it affects the bank profitability.

Staikouras, (2002) worked with a balanced sample covering all the EU banking industries in the period 1994-1998. The findings show that the European banks are affected by external and internal factors and the interest rate is determined as one of the external factors that affect the European bank's significant positivity, in other words, any rise in interest cause increase of bank profitability.

Piergiorgio and Benjamin (2012) examined the link between interest rate and banks' profits using regression model and a unique panel data set on UK banks in the period from 1992Q1 to 2009Q3. Result showed that rise of interest rate in short term reduce profitability, however any increase in interest rate in long run can lead to profitability increases.

More recently, in 2013 Scannella & Bennardo

Aydogan (1991) investigated the relationship between interest rate risk and bank profitability using data from first January 1991 up to last September 1991 from the same year for Turkey, using monthly reports for 42 banks including 5 state-owned banks, 17 private Turkish banks, and 20 foreign banks. The study discusses the risk of interest rate menacing the commercial banks in Turkey. He concluded that the interest rate that rises in short term may cause a better profitability.

Abdul Satar & Khan (2014) researched the impact of interest rate changes on the profitability for four big banks in Pakistan, using Pearson correlation method on banks statement from 2008 to 2012. He concluded that the relationship between commercial banks profitability and the interest rate is strongly positive, in other words, if interest rate increase the commercial bank's profitability increase also and vice versa.

On the other hand, Genay (2014) in his theoretical Essay "impact of low-interest rate environment on bank profitability" attest that the interest rate affect banks profitability, high-interest rate lead to increasing profitability of banks and in case of low-interest rate the profitability of banks especially small ones decrease, however even big changes in interest rate has only small effects on banks profitability.

About Islamic banks, Kader & Leong (2009) examined the impact of interest rate changes on Islamic banks in Malaysia a dual banking system using time series econometric techniques of Unit Root Test, Co-integration, Vector Autoregressive (VAR), Granger Causality and Impulse Response Function (IRF) over monthly data from 1999 to 2007. Result showed that the customers are profit motivated if the interest given by conventional banks is too high than Islamic banks profit rate, the customers will guide their deposits

to conventional banks and vice versa what will influence directly the Islamic bank's profitability.

Ergeça and Arslan (2011) study based on Vector Error Correction (VEC) methodology over the period between December 2005 and July 2009 examined the impact of interest rate on deposits and loans held by conventional banks and Islamic banks. The findings show that Islamic banks in Turkey are noticeably influenced by interest rate, any increase of interest rate increase the conventional bank's deposits at the same time it decreases the Islamic bank's deposits.

3 Empirical Framework

3.1 Data Collection

This study empirically analyzes the impact of interest rate on Islamic banking profitability in Turkey by using econometric methods and a quarterly data for three participations banks from 2008:1 to 2016:3. Data used in this study are comprised of 3 currently operating participation banks in Turkey such as Kuveyt Turk, Al Baraka Turk, and Turkiye Finance participation banks. Total Assets, Loans and return on total assets (total profit) data for participation banks obtained from TKBB and interest rate data obtained from Central Bank of Turkey (TCMB), Probability is calculated ROA divided by total assets.

3.2 Methodology

3.2.1 Panel Unit Root Test

The variables should be integrated with the same data, as the first step for testing the panel cointegration among variables is to examine the units root properties of the data. It can be used two type of specification to do the Panel unit-root test, one with a homogeneous process and the other with a heterogeneous unit-root process. The first type of specification can be fulfilled by Levin, Li and Chu (2002) (LLC), Breitung (2000), and Hadri (1998) t , the second specification can be done by Im, Pesaran and Shin (2003) among others. In the present study, we have used one method of panel unit root tests which is Im, Pesaran, and Shin (2003) (IPS) from the second specification.

Researchers in economics indicated in their studies the fact that IPS test has a superior test power in analyzing long-run relationships in panel data, therefore this test will be used in our study. IPS (Im, Pesaran and Shin 2003) is based on the well-known Dickey-Fuller Procedure:

$$\Delta y_{it} = \alpha_i + \rho_i y_{i,t-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \beta_{ij} \Delta y_{i,t-j} + \varepsilon_{it}$$

Where $i = 1 \dots N$ and $t = 1 \dots T$

The hypotheses may be written as:

$$\begin{aligned} H_0: P_i &= 0; && \text{for all } i \\ H_1: P_i &< 0; && \text{for at least one } i \end{aligned}$$

The average of the t-statistics for from the individual ADF regressions, $t_{it}(\beta_i)$:

$$\bar{t}_{NT} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_{iT}(\beta_i)$$

The t-bar is then standardized and it is shown that the standardized t-bar statistic converges to the standard normal distribution as N and $T \rightarrow \infty$.

3.2.2 Panel Co-integration

In the traditional sense, there is co-integration if the long run relationship between variables is linear. Several tests have been proposed for panel co-integration like Pedroni (1999; 2004), Kao (1999) and a Fisher-type test using an underlying Johansen methodology (Maddala and Wu, 1999). In order to examine the long-run equilibrium relationship among variables, the study uses Kao (1999) Residual Co-integration Test, which is based on Engle-Granger two-step. Kao (1999) test is calculated as follows:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + e_{it}, i=1, N \dots t=1 \dots T$$

Where:

$$y_{it} = y_{it-1} + u_{it}$$

$$x_{it} = x_{it-1} + \varepsilon_{it}$$

Kao's (1999) Augmented Dickey-Fuller (ADF) test can be calculated as follow:

$$\dot{\varepsilon}_{it} = \rho \dot{\varepsilon}_{it-1} + \sum_{j=1}^p \theta_{it} \Delta \dot{\varepsilon}_{it-j} + v_{it}$$

The null hypothesis of no co-integration against the alternative can be specified as:

$$H_0: \rho = 1, \quad H_1: \rho < 1$$

3.2.3 Estimation of Coefficient

In the presence of a co-integration relationship between the variables, long-run parameters had to be estimated. Once the co-integration is proved, OLS estimates show spurious coefficients.

For the estimation of Panel Co-integration, a several of alternative estimators can be used such as DOLS and FMOLS among others. Because DOLS estimator does not consider the cross-sectional heterogeneity problems, Pedroni (2000) preferred to use FMOLS estimator that take care of the cross-sectional heterogeneity, endogeneity, and serial correlation issues. In small samples –like our case- FMOLS is more trusted because it gives more rational estimations.

$$\hat{\beta}_{FM} \quad \beta = \frac{\sum_{i=1}^N \hat{\Omega}_{22i}^{-2} \sum_{t=1}^T (x_{it} - \hat{x}_t)^2}{\sum_{i=1}^N \hat{\Omega}_{11i}^{-1} \hat{\Omega}_{22i}^{-1} \sum_{t=1}^T (x_{it} - \bar{x}_t) e_{it}} \quad T \hat{\gamma}_i$$

$$\hat{e}_{it} = e_{it} \quad \hat{\Omega}_{22i}^{-1} \hat{\Omega}_{22i}, \quad \hat{\gamma}_i = \hat{\Gamma}_{2li} + \hat{\Omega}_{22i}^0 \quad \hat{\Omega}_{22i}^{-1} \hat{\Omega}_{22i} (\hat{\Gamma}_{22i} + \hat{\Omega}_{22i}^0)$$

Where the covariance matrix can be decomposed as $\Omega_i = \Omega_i^0 + \Gamma_i + \Gamma_i$

Ω_i^0 : Contemporaneous Covariance Matrix

Γ_i : Weighted Sum of Auto-covariance

In this study, we employed Panel Fully Modified Least Square (FMOLS) test which is developed by Pedroni.

3.3 Results

3.3.1 Panel Unit Root Test Results

In order to analyses, the panel unit root of profitability, interest rate, loan and total asset Im, Pesaran and Shin (2003) IPS panel unit root test were used.

The results of Table 15 present IPS (2003) tests, it shows that all the studied variables are non-stationary at their level. The null hypotheses of non-stationary cannot be rejected so the series contains a unit root. However, after

the first order differentiation, the test statistics show that we can reject the null hypothesis of non-stationary for all the series at 1% level of significance. As a conclusion, all series are stationary on their first order difference; the variables are integrated of the order of one. In order to understand the long-run equilibrium relationship between the variables, the Kao co-integration test will be applied. Kao analysis of cointegration has been explained in the following session.

Table 1: IPS Panel Unit Root Test results

Series Profitability (P)	
I(0) 1.158 (0.123)	I(1) 10.395* (0.000)
Series Interest Rate (F)	
I(0) 1.918 (0.027)	I(1) 4.005* (0.000)
Series Total Assets (TA)	
I(0) 3.508(0.999)	I(1) 1.612* (0.000)
Series Loan (L)	
I(0) 4.330 (1.000)	I(1) 1.374* (0.000)

*indicates 1% level significance

3.3.2 Panel Co-integration Results

As the panel unit root results reveal that all the variables are stationary at I (1), we proceed to check the co-integration or long-run relationship between the variables by using Kao test.

Table 2: Results of Kao’s Residual Co-integration Test

Series Interest Rate and Profitability	
ADF	-2.679* (0.003)
Residual Variance	1.419
HAC Variance	1.926
Series Interest Rate and Loan	
ADF	-2.536*(0.005)
Residual Variance	1.470
HAC variance	2.305
Series Interest Rate and Total Asset	

ADF	-2.483*(0.006)
Residual Variance	1.464
HAC Variance	2.224

*indicates 1% level significance

Table 16 confirms that the Kao co-integration tests suggest long-run relationship among four variables at 1% level of significance. Kao test employed to investigate the null hypothesis of no cointegration relationship among the alternative hypotheses of the existence of a cointegration relationship. The statistics indicate that null hypothesis of no co-integrating relationship can be rejected at 1% level of significance. Kao test statistics support a panel co-integration between interest rate and profitability, interest rate and loan, interest rate and total asset

3.3.3 Estimation of Coefficient Results

Since the pre-tests for unit roots and cointegration suggest that the variables are stationary and cointegrated, we continue the estimation of the coefficient of the long run relationship using the FMOLS within dimension pooled estimator suggested by Kao and Chiang.

Table 3: Results of FMOLS

Dependent Variable: Profitability (P)	
Variable	Interest rate (F)
Coefficient	0.000258*
Std.Error	6.60E -05
t-Statistics	3.913625
Prob.	0.0002
Dependent Variable: Loan	
Variable	Interest rate (F)
Coefficient	-634875.0
Std.Error	410816.0
t-Statistics	-1.5454
Prob.	0.1255
Dependent Variable: Total Assets (TA)	
Variable	Interest rate (F)
Coefficient	-945552.1
Std.Error	643915.0
t-Statistics	-1.468442
Prob.	0.1452

Table 17 shows the long-run coefficient estimated by adopting FMOLS. The study estimates the long-run relationship between interest rate and profitability, interest rate and loan, interest rate and total asset with panel group.

FMOLS results show that the relation between the interest rate and participation banks profitability is significantly positive. If the interest rate increases 1 point, the profitability of participation banks will increase 0.00025 points. This result does not support the theory and our hypotheses.

However, it was not a surprise, because of the people who claim that participation banks are getting close to conventional banks and behave like them. On the other hand, any increase in interest rate will be faced with an increase in the credit rate of the participation banks, while only a slight change in the profit rate will be seen. In consequences, the spread between credit rate and profit rate will augment, therefore the profitability of participation banks will increase just like the conventional ones. Even though interest rate and Loan are co-integrated according to the Kao panel co-integration test, the results from FMOLS shows that coefficient of interest rate is unexpectedly insignificantly negative. The sign of coefficient can be negative due to the fact that the participation banks increase their credit rate as interest rate increase.

On the other hand, interest rate and total assets are also co-integrated however, the results of FMOLS shows that the coefficient of interest rate is negative as expected but insignificant.

Conclusion

This study aimed to shed light on the impact of interest rate fluctuations on the profitability of participation banks operating in Turkey. During the study, other variables were added such as loan and total assets. The Return on Asset (ROA) will be taken as a measurement of profitability.

While using the needed empirical methods, the results found didn't support the theory either the hypotheses of the study. The hypotheses indicate that any increase in interest rate will affect the customers (depositors) which are profit-motivated, so they will prefer to deposit their funds in participation banks which will lead to more fund so more profit.

However, the empirical work shows that the interest rate and participation banks profitability are co-integrated, and their relationship is significantly positive. This result can be explained by the fact that participation banks are getting closer to the conventional banks and are moving with them.

So any increase in interest rate will be faced with an increase in the credit rate of participation banks, while the profit rate will see only a slight increase and vice versa. In consequence, the gap between credit rate and profit rate will increase, therefore the profitability of participation banks increase.

In conclusion, the study proved with empirical models applied on three banks operating in Turkey that the participation banks despite being

interest-free, the interest rate fluctuations can still impact their profitability very lightly in a significantly positive way.

References

- Al-Jarrah, N. Ziadat, And Y. El-Rimawi, (2010), “*The Determinants Of The Jordanian’s Banks Profitability: A Co-Integration Approach*” Jordan Journal Of Business Administration, Volume 6, No. 2, 2010.
- Akpoiemie, (2012), “*Market Interest Rate Fluctuations: Impact On The Profitability Of Commercial Banks*”, Faculty Of Commerce Law And Management Wits Business School, University Of The Witwatersrand.
- Athanasoglou, D. Delis, And K. Staikouras, (2006), “*Determinants Of Bank Profitability In The South Eastern European Region*”, September 2006.
- Alessandri And Nelson, (2012), June 2012, “*Simple Banking: Profitability And The Yield Curve*”, Electronic Copy Available At [Http://Ssrn.Com/Abstract=2093394](http://ssrn.com/abstract=2093394).
- Bashir, (2003), September 2003, “*Determinants Of Profitability In Islamic Banks: Some Evidence From The Middle East*” Islamic Economic Studies Vol. 11, No. 1.
- Chowdhury (2015), April 2015, “*Which Is More Important In Terms Of Profitability Of Islamic Banks: Bank Specific Factors Or Macroeconomic Factors? An Empirical Study On Malaysian Islamic Banks*”, European Journal Of Islamic Finance No2.
- Daley And Dacosta, (2012), June 2012, “*Market Interest Rate And Commercial Banks Profitability: An Empirical Study*”, American Charter Of Economics And Finance Vol. 1 No. 1.
- Demirguc-Kunt And Huizinga, (2000), January 2000, “*Financial Structure And Bank Profitability*”
- Flamini, Mcdonald, And Schumacher, (2009), “*The Determinants Of Commercial Bank Profitability In Sub-Saharan Africa*”, Imf Working Paper African Department
- Hesna Genay, (2014), “*What Is The Impact Of A Low-Interest Rate Environment On Bank Profitability?*” July 2014.
- Hakan And Gulumsar, (2011), January 2011, “*Impact Of Interest Rates On Islamic And Conventional Banks: The Case Of Turkey*”, Online At

-
- <https://Mpra.Ub.Uni-Muenchen.De/29848/> Mpra Paper No. 29848, Posted 4. April 2011 06:17 Utc.
- Imad Z. Ramadan, (2011), November 2011, “*Bank-Specific Determinants Of Islamic Banks Profitability: An Empirical Study Of The Jordanian Market*”, International Journal Of Academic Research Vol. 3. No: 6.
- Khan & Sattar (2014), April 29, 2014, “*Impact Of Interest Rate Changes On The Profitability Of Four Major Commercial Banks In Pakistan*”, International Journal Of Accounting And Financial Reporting Issn 2162-3082, Vol. 4, No.
- Kashif Aslam, Inamullah, And Mudsir Ismail (2016), June 2016, “*Determinants Affecting The Profitability Of Islamic Banks: Evidence From Pakistan*”, International Journal Of Operations And Logistics Management Volume 5, Issue 2, Pages: 115-12.
- Kürşat, Aydoğan (1991), September 1991, “*Interest Rate Risk And Bank Profitability: The Case Of Turkey*”, The Central Bank Of The Republic Of Turkey Research Department Discussion Papers No: 9105.
- K. Khedira And H. -Khedhiri (2011), “*Determinants Of Bank Net Interest Margin In Tunisia: A Panel Data Model*”, Applied Economics Letters 18:13, 1267-1271 To Link To This Article: <http://Dx.Doi.Org/10.1080/13504851.2010.534052>.
- Kader And Leong, (2009), 3 April 2009, “*The Impact Of Interest Rate Changes On Islamic Bank Financing*”, International Review Of Business Research Papers Vol. 5 No.3 Pp. 189-20.
- K. Staikouras And E. Wood, (2002), “*The Determinants Of European Bank Profitability*”, International Business & Economics Research Journal Volume 3, Number 6.
- Lipunga, (2014), “*Determinants Of Profitability Of Listed Commercial Banks In Developing Countries: Evidence From Malawi*”, Research Journal Of Finance And Accounting Issn 2222-1697 (Paper) Issn 2222-2847 Vol.5, No.6, 2014.
- Moolio And Kong, (2016), October 2016, “*Foreign Ad And Economic Growth: Panel Cointegration Analysis For Cambodia, Lao Pdr, Myanmar And Vietnam*” Athens Journal Of Business And Economics Vol.2, No.4. Page: 422,423.
- Mohanty And Mishra, (2016), “*Impact Of Public Debt On Economic Growth: Evidence From Indian State*”. Page: 11, 12, 13.

- Muhamad Abdu & Yameen, Idrees,(2013), January 2013, “*Determinants Of Islamic Banking Profitability In Malaysia*”, Australian Journal Of Basic And Applied Sciences, 7(2): 204-210, 2013 Issn 1991-8178.
- Molyneux And Thornton, (1991), “*Determinants Of European Bank Profitability: A Note*”, Journal Of Banking And Finance 16 (1992) 1173-1178. North-Holland Received November 1991. Final Version Received March 1992.
- Parviz, Ahangi, (2008), “*Profitability Of Islamic Banks In Malaysia*”, Thesis Submitted To Faculty Of Management University Of Lethbridge, Canada.
- Pedroni, (1999), December 1999, “*Fully Modified Ols For Heterogeneous Cointegrated Panels*” Economics, Indiana University Bloomington.
- Rahaman And Akhter (2015), “*Bank-Specific Factors Influencing Profitability Of Islamic Banks In Bangladesh*” Journal Of Business And Technology (Dhaka) Volume –X, Issue–01.
- Rauf Belge And Istvan Egresi (2015), December 2015, “*Development Of Islamic Banking In Turkey*”, Annals Of The Constantin Brâncuși, University Of Târgu Jiu, Economy Series, Issue 6/2015.
- Sudin Haron (2004), March 2004, “*Determinants Of Islamic Bank Profitability*” Global Journal Of Finance And Economics Usa, Vol 1, No: 1.
- Sudin & Norafifah, (2000), “*The Effects Of Conventional Interest Rates And Rate Of Profit On Funds Deposited With Islamic Banking System In Malaysia*” International Journal Of Islamic Financial Services Vol. 1 No.4.
- Sufian And Habibullah, (2009), “*Bank Specific And Macroeconomic Determinants Of Bank Profitability: Empirical Evidence From The China Banking Sector*”, Frontiers Of Economics In China, Volume 4, Issue 2, Pages 274 – 291.
- Smaoui And Salah (2012), “*March 2012, Profitability Of Islamic Banks In The Gcc Region*” Global Economy And Finance Journal Vol: 5 No: 1.
- Sudin Haron (1996), December 1996, “*Competition And Other External Determinants Of The Profitability Of Islamic Banks*”, Islamic Economic Studies Vol: 4, No: 1.
- Scannella And Bennardo, (2013), “*Interest Rate Risk In Banking: A Theoretical And Empirical Investigation Through A Systemic Approach (Asset & Liability Management)*”, Submitted: May 10, 2013,

/ Accepted: June 06, 2013 / Published Online: June 7, 2013. Electronic Copy Available At Url: [Http://Dx.Medra.Org/10.7350/Bsr.B07.2013](http://Dx.Medra.Org/10.7350/Bsr.B07.2013).

Teng, Wei, Yong, And Siew, (2012), “*The Determinants Of Islamic Banks Profitability In Malaysia*”, Faculty Of Business And Finance, University Of Tunku Abdul Rahman.

Yilmaz, (2013), “*Profitability Of Banking System: Evidence From Emerging Markets*”, Wei International Academic Conference Proceedings January 14-16, 2013 Antalya, Turkey.

Zairy Zainol, (2015), September 2015 “*Rate Of Return Risk Of Islamic Bank: Empirical Evidence In Malaysia*”, Theses Submitted To Institute Of Islamic Banking, International University Of Malaysia, Malaysia.

Zainol And Kassim, (2010), *An Analysis Of Islamic Banks Exposure To Rate Of Return Risk*, Journal Of Economic Cooperation And Development, 31, 1 (2010), 59-84.

INTERNATIONAL JOURNAL
OF ISLAMIC ECONOMICS
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve
Finansı Araştırmaları Dergisi*

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407

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



**Bridging the Gap: The Restitution of Historical Cash *Waqf* Through
Vakıf Participation Bank**

Mücahit Özdemir

*Res. Asst. Sakarya University, Institute of Social Science, Department of Islamic Economics and
Finance, mucahitozdemir@sakarya.edu.tr*

Öznur Özdemir

*Res. Asst. Sakarya University, Theology Faculty, Department of Islamic History,
oznurozdemir@sakarya.edu.tr*

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.04

ABSTRACT

Keywords:
*Cash Waqfs,
Islamic
Banking,
Participation
Banks, Vakıf
Katılım,
Islamic
microfinance*

Financial needs have been met through formal or informal institutions throughout history. Some of these institutions have been operating for many years and have developed and adapted to suit the current time. In the Ottoman Empire (1299-1923), cash *waqfs* were served as financial and social institutions in the society since the early cash *waqfs* were established in the period of Murad II and Mehmet II in the 15th century. The main aim of a cash *waqf* is to provide financial services to the different strata of the society, ranging from poor people to merchants, and to generate income, which would be used for the specific purpose of the *waqf*. They operated until the first years of the new Turkey after the collapse of the Ottoman Empire. As to the Islamic finance in Turkey, it has not been applied as a formal institution in many years and the history of Islamic banking in Turkey goes back to the legislation in 1984, which allowed the establishment of Islamic banks (IBs) under the name of Special Finance Houses (SFHs). The name of these institutions was changed to Participation Banks (PBs) in 2005 and the Islamic finance sector has been a strategic sector especially in recent years. The aim of this paper is to give a brief history of Islamic finance in the Ottoman Empire through cash *waqfs* and in modern Turkey through PBs. Thus, the process of the change of the Islamic finance applications, from cash *waqfs* to state-owned PBs, within six centuries, will be explained by giving a chronological outline. And finally, the bridging purpose of the recent government between cash *waqfs* and Vakıf PB will be evaluated and some suggestions will be proposed to PBs, Vakıf PB in particular, to improve the social aspects of them through the benefit from the cash *waqf* experience.

© 2017
PESA All
rights
reserved

Introduction

One of the significant issues for an entrepreneur is to reach the working capital. Especially for microenterprises, getting funding to realise their business plans are quite difficult. They must have collateral, a good track record and credibility in order to obtain sufficient funds from financial institutions. Conventional banks (CBs) exclude poor people from financial services due to their high-risk which arises from not having sufficient collateral and credit history. Apart from intrinsic weaknesses of these segments of the society, geographical reasons are also effective for their exclusion by CBs. The majority of low-income people and microenterprises live in rural areas; thus, CBs considers that bringing financial services to them will be costly or not feasible. Therefore, all of these factors lead to the involuntary exclusion of low-income people from financial services.

Conventional banking practices compromise *riba* (interest) and *gharar* (excessive uncertainty), thus many Muslims have been kept away from them. This voluntary exclusion has been solved to some extent thanks to the start of the Islamic Banking practices in 1963 with the Mit Ghamr Islamic Bank, which was founded by Ahmad al-Najjar in Egypt. Even though, there were also several other local Islamic financial institutions (IFIs) operated in Muslim countries before the Mit Ghamr, such as Muslim Pilgrims Savings Corporation in Malaysia in the 1960s and the interest-free credit institution in Pakistan in the late 1950s (Warde, 2000), it is seen as the first IB. In the 1970s, many commercial IBs have started to be established in many Muslim majority countries thanks to the petrodollar accumulation, especially in Gulf countries. These institutions aim to provide financial services in a *Sharia*-compliant (Islamically-permissible) way in which transactions are free from *riba* and *gharar*.

IFIs have shown much development and success for more than 40 years. The total amount of the Islamic finance industry had reached US\$2,293 trillion at the end of 2016, and it is expected that this amount will be US\$4,362 trillion in 2020 (Elbiz, 2017). IBs have the biggest share in the Islamic finance sector which is followed by Islamic capital markets (such as *Sukuk*, Islamic indices, etc.) and *takaful* (Islamic insurance). Apart from Muslim-majority countries, there are several non-Muslim countries, such as UK and Luxemburg, which have seen the Islamic finance as a strategic market and target to obtain a significant share.

There are many criticisms towards the current state of IBs though they have indicated successful financial performance. According to Asutay (2007, p. 3), IBs are “moving in a ‘capitalist’ direction away from an Islamic economic value system”. In other words, IBs are converging towards conventional

counterparts, not only through mimicking the instruments and operations, but also with priorities (Asutay, Aysan, & Karahan, 2013). It is argued that they are not in touch with the life of the low-income people in the street of Muslim countries (Zaman & Asutay, 2009). They have been serving the creditworthy, advantaged people who are able to find low-cost financing easily. Thus, IBs contribute to the inequality in wealth distribution by excluding poor people from financial services, in opposition to how they IBs emerged.

As to the Islamic finance in the Ottoman Empire and Modern Turkey, there is a time gap between cash *waqf* and participation banking, but they have some similarities such as common financial products, which is valuable to investigate. To illustrate this, both of these institutions have been operated in a *Sharia*-compliant way, which is based on the prohibition of the *riba* and *gharar*. On the other hand, cash *waqfs* were founded mostly for the purpose of promoting social welfare, however, PBs are a kind of for-profit commercial institutions and not established as charities. The Turkish government established the first state-owned PBs, which are Ziraat Participation Bank (2015) and Vakıf Participation Bank (2016), and would like to increase the share of PBs in the banking sector. Apart from its economic importance, Vakıf PB has a symbolic meaning which carries *waqf* in its name and has shareholders from historical *waqfs*. Therefore, Vakıf PB can be seen as a link or bridge between the contemporary and the historical experience.

Cash *waqfs* in the Ottoman Empire, would be quite beneficial to suggest alternative interest-free models, products or philosophy to nowadays IFIs. The Ottoman Empire, as an Islamic state, applied various systems through cash *waqfs* regarding trade applications in Islamic history. In this paper, the brief history of Islamic banking in the Ottoman Empire through cash *waqfs* and in modern Turkey through PBs will be given. Thus, the process of the change of the Islamic finance applications, from cash *waqfs* to state-owned PBs will be explained by giving a chronological outline. And as a final point, the bridging effort of recent government between cash *waqfs* and Vakıf PB will be highlighted and some suggestions will be proposed to PBs to improve the social aspects of them through the Vakıf PB's benefit from the cash *waqf* experience.

1. History and Structure of Cash *Waqfs* in Ottoman Empire

Waqf (plural *awqaf*) is an Arabic word and means 'to the stoppage, immobilization, or preserve' and is defined as "the act of founding a charitable trust, and, hence the trust itself" (EI, Second Edition, "*Wakf*"). Kahf (2003, p. 2) describes *waqf* as "holding certain property and preserving it for the confined benefit of certain philanthropy and prohibiting any use or disposition

of it outside its specific objective". *Waqf* is religious endowments of assets voluntarily for the benefit of society with from the expectation of reward from God only. The *waqf* assets must be used only in line with the corpus, which is a statement by the endower about how and in which ways the assets must be used. The charitable property of the *waqf* is in the state of the public good and cannot be sold, donated and cannot be appropriated in any way (Günay, 2012), thus, it differs from donations.

Waqfs had chief roles for the sustainability of the social system in the Ottoman Empire and various *waqfs* were founded and served in specific areas such as economic, social and cultural. Furthermore, the Ottomans founded *waqfs* not only for the benefit of the people but even for the sake of animals. To illustrate this, there was a *waqf* called *Gurabahane-i Laklakan*, which was responsible for the burial of birds (white storks). This example is mostly given to show the sensitiveness of the Ottoman Empire for all needy beings and the powerfulness of the civilized state structure that was founded through *waqf*.

Waqfs are the best expression of solidarity among Muslims. Therefore, the revelations reflect this in the *Vaktiye* books, which were promissory notes for how the charitable deed will be used and managed. The particulars expressed in these verses can be listed as follows: lending with the pleasure of heart (al-Hadid 57/18; al-Muzzemmil 73/20), spending goods in the way of Allah (al-Baqarah 2/195, 261), to feed poor and to drink (al-Fajr 89/18, al-Māûn 107/3), to give alms (al-Nisa 4/114) 148; Âl-i Imran 3/114) (Özgüdenli, 2012).

In the *waqf* system, cash can be endowed as well as real estate assets. The endowed capital of the cash *waqf* was extended to borrowers and after exact maturity, such as one year, they were paid back to *waqf* with the principal plus profit. Then, this money was used and spent for the social purposes of the *waqf*. This type of *waqf* was called as a cash *waqf* and there were many active cash *waqfs* in most of the cities in the Ottoman Empire, such as in Istanbul, Bursa and Selanik. The exact date for the first cash *waqfs* in the Ottoman Empire is not clearly known, but according to historians, the first known examples of cash *waqfs* is in the period of Murat II and his son Mehmet II, i.e. by the beginning of 15th century. According to Mandaville (1979) cash *waqf* was approved by the Ottoman courts by the early fifteenth century and was popular in Anatolia and Rumeli until the end of the sixteenth century. One of the most famous example of cash *waqf* was the devotion of 24,000 gold dinars, which were given to *Yeniçeri* soldiers, to be used for a subsidy of meats (Döndüren, 2008). Afterward, the importance and the amount of cash *waqfs* within *waqf* system of the Empire increased. *Tahrir* records (*waqf* censuses) of Istanbul *waqfs* in the first half of 16th century shows that the total share of cash ones is around half of the total operating *waqfs* (Barkan &

Ayverdi, 1970). This figure shows the significance of the cash waqf in the Ottoman Empire. Revenues, which were generated from the utilization of cash waqf money, were used for the social purposes. Çizakça (1995) indicates the social role of the cash waqf through social services to the society, some of which are; organizing and financing expenditures on education, health, and providing food, etc., during the relevant period.

The legitimacy of cash waqfs has been widely discussed throughout Ottoman history. The first author to write a *risala* about this topic was Ibn Kemal (d.1533 CE) who defended the legitimacy of cash waqfs. Then, one of the most famous figures in the Ottoman Empire, Abussuud (d.1574 CE) stated similar ideas to Ibn Kemal about this system. In contrast, some prominent scholars opposed the legitimacy of the cash waqf, such as Birgivi (d.1573 CE) (Özcan, 2010). Despite these scholars' conflicts¹ on the legitimacy of cash waqfs, the continuity of cash waqfs was endured because cash waqfs have several advantages to the real estate waqfs in terms of functionality and endowment of cash. These superiorities are as follows:

- i. The cash waqf is an alternative to usury, which charges high-interest rates,
- ii. The transaction (profit/loss) rates of cash waqfs play a key role in determining credit cost and stability of the credit market.
- iii. Cash waqfs provide an opportunity for people to give money to a charity who cannot endow any real estate. (Özcan, 2010, p.130)

Financing Methods of Cash Waqf

Cash waqfs were used intensively for financial needs of the society in line with the interest-free principle. Capital in the cash waqfs was lent to people in several ways.² The main methods, which were used in the operations of the funds are as follows:

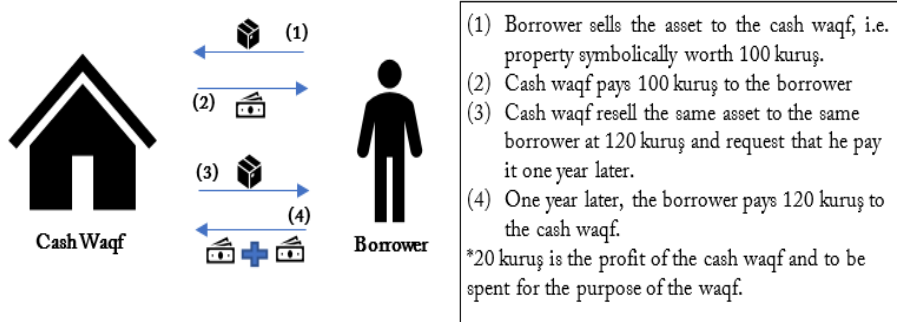
(i) ***Muamele-i Şer'iyye / bey'ul-'iyye***: Cash waqfs provided solutions for the cash needs of the borrowers by ensuring profit without violating the prohibition of the riba principle of Islam. For this reason, the excess was legitimated through structuring the transaction on a sale contract. The cash waqf gave the requested amount of money to the borrower by buying the one financially insignificant asset and generated profit by adding a surplus onto the deferred payment. The aim of this method was to meet the cash need of

¹Cf. Günay, Hacı Mehmet "Vakıf", TDV Encyclopaedia of Islam, 42(2012), p.477.

² These methods can be found from waqf censuses (*Tahrir* records). A typical eighteenth-century waqf census contains information such as: the name of waqf and trustee, the purpose of the waqf, the capital amount, the returns from the investment, the names of the borrowers and their borrowed amount of capital and some other details about borrowers. (Çizakça, 1995, p. 323)

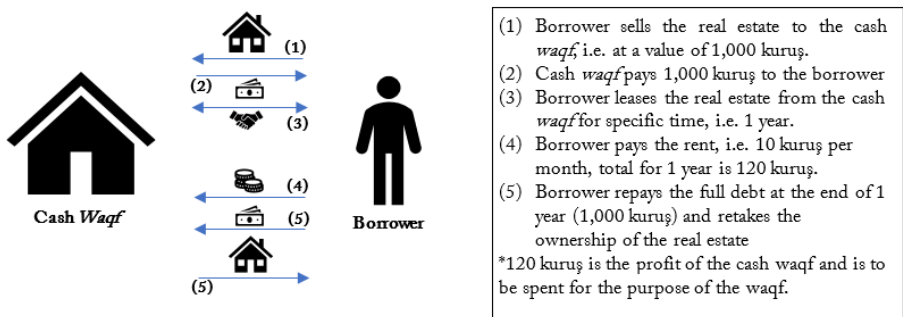
the borrower within the framework of Islamic jurisprudence and to gain profit from this transaction for the *waqf*. There is no intention to trade the asset, therefore this type of contract is also named *hile-i şer'iyye* (*hile*: 'trickery').

Figure 1: The Process of *Muamele-i Şer'iyye*



***Bey' bi'l-vefa* and *Istiğlal*:** In the *bey' bi'l-vefa* contract, the borrower sells his/her property (real estate or movables) to the cash *waqf* for cash money with the condition that the property would be resold to the borrower when the debt is repaid. The cash *waqf* makes benefit from this contract by using the relevant real estate or collecting its receivables, such as its rent. On the other hand, *istiğlal* is a kind of *bey' bil' vefa*, but it includes the lease condition of the real estate by the borrower (Kaya, 2010). In other words, the borrower leases the real estate from the cash *waqf* for a certain period and pays rent. Ownership of the property is transferred back to the borrower, who repays all the debt to the cash *waqf* (Kurt, 2010). The *mutevell*³ preferred *bey' bil' istiğlal* instead of *bey' bil' vefa* because the return of the money was certain, like in the case of the *muamele-i şer'iyye* for the waqf (Kaya, 2010).

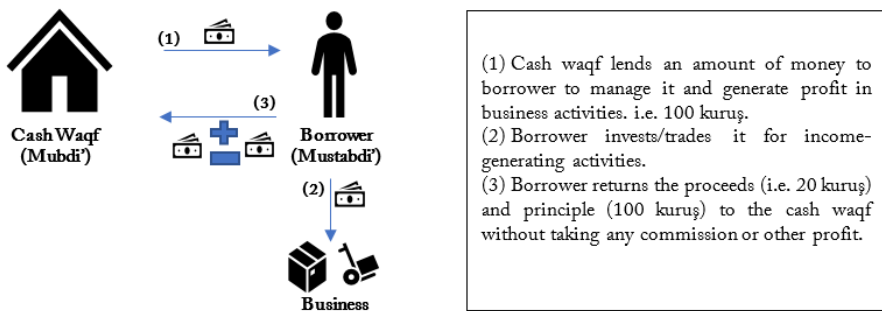
Figure 2: The Process of *Bey' bi'l Istiğlal*



³ The founders or managers of the *waqf*.

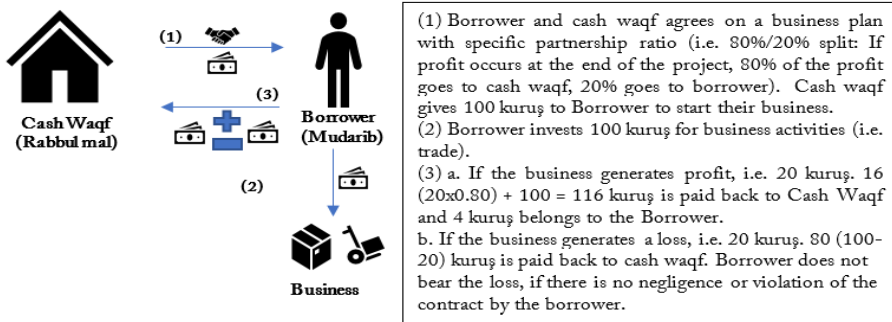
Bida'a (Ibda'): The cash money of the *waqf* was given to the creditworthy merchant to manage it in a feasible way, aiming to generate a profit for the *waqf*. In the *bida'a* contract, this *waqf* money was used by the merchant for the sake of the *waqf* and the entire proceeds, which was earned from the business activity, and the principle were given to the *waqf*. The capital owner and cash receiver are called *mubdi'* and *mustabdi'*, respectively. The establishment and legal consequences of the *bida'a* contract do not differ from the general rules of the *mudaraba* contract (Gedikli, 1999). Therefore, if any loss occurs, neither the *mubdi'* nor the *mustabdi'* bear any special liability (Udovitch, 1970).

Figure 3: The Process of Bida'a



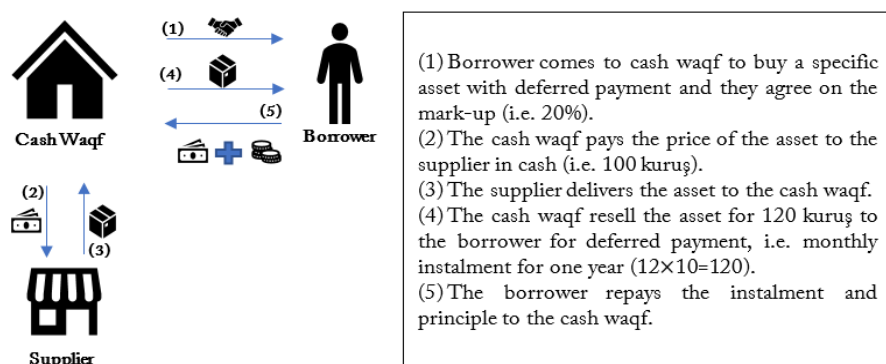
Mudaraba: It is an equity partnership contract and is seen as the most suitable model in the spirit of Islamic economics. This is because the profit and loss is shared between the *mudarib* (the borrower from *waqf*) and *rabb'ul mal* (the *waqf* itself) according to a pre-agreed ratio. This type of financing is similar to the contemporary risk venture capital applications. Although *mudaraba* is considered as the best model for Islamic financial institutions, it possesses substantial risk. Thus, it was used limitedly by cash *waqf*, just as it is in the modern Islamic banking practices.

Figure 4: The Process of Mudaraba



Murabaha: It is a sale-based contract and simply works to generate profit by buying assets with *waqf* money and selling it with a mark-up to the borrower in a deferred payment. The profit of the transaction is fixed; therefore, it is easy to follow up the payments in the contract term. The risk in this type of financing model is transferred to the borrower rather than risk sharing (which is the case in the *mudaraba*-based partnership). While many scholars do not mention *murabaha* in the financing method of cash waqf, Döndüren (1998) classifies it as *muamele-i şer'iyye* due to its sale-based structure. However, the aim of the borrower in the *murabaha* contract is to acquire the asset in deferred payment rather than to get cash (to get cash is the main purpose in *muamele-i şer'iyye* or *istiğlal*).

Figure 5: The Process of *Murabaha*



(ii) **Qard al-hasan:** It is a benevolent loan and praised in the Quran as “If you loan Allah a goodly loan (*qard al-hasan*), He will multiply it for you and forgive you. And Allah is most appreciative and forbearing.” (Tagabun, 16). Only the principle of the loan is required during the maturity. In practice, cash waqf gave a *qard al-hasan* to the especially needy people to meet their consumption needs.

Table 1: Comparison of Financing Methods of Cash Waqfs in Different Periods

Period	Özcan (2003)		Kaya (2010)	
	Number of Transaction	Percentage	Number of Transaction	Percentage
1520-1566 (Kanuni)	Uskudar		Uskudar	
Financing Methods	Number of Transaction	Percentage	Number of Transaction	Percentage
<i>Mu'amele-i şer'iyye</i>	875	82.5%	432	58.3%
<i>Bey' bi'l-vefa</i>	11	1.0%	-	-
<i>Bey' bi'l-istiğlal</i>	62	5.8%	256	34.5%
<i>Bey'i bat</i>	60	5.7%	-	-
<i>Ferâğ bi'l-istiğlal</i>	-	-	8	1.1%

<i>Mudaraba/Musharaka</i>	-	-	-	-
<i>Bida'a</i>	-	-	-	-
<i>Qard al-hasan</i>	53	5.0	-	-
<i>Used by Mutevelli</i>	-	-	45	% 6.1
Total	1061	100.0	741	100.0

Source: Compiled from Kaya (2010)

As indicated in the table, which consolidates the findings of two studies on historical cash *waqf* in Uskudar for different time periods, several financing methods have been used by cash *waqfs*. According to the Özcan (2003), *muamele-i şer'iyye* method has a significant share, with 82.5% of the transactions in the Kanuni period being of this type. It was followed by a similar sale contract, which was asserted by Kaya (2010), that possibly the “*bey'i bat*”, “*bey' bi'l-vefa*” and “*bey' bi'l-istiğlal*” are the same and therefore they could be recorded as 12.5% in total. There were only 5.0% *qard al-hasan* used in the 16th-century cash *waqf* in Uskudar. On the other hand, Kaya (2010) and Durmuş (2016) investigated the similar period and location (1774-Uskudar) and found that *muamele-i şer'iyye* and *bey' bi'l istiğlal* compromise almost all of the transactions, only 6% were recorded as used by *mutevelli* without indicating the type of the method. Contrary to Özcan, later studies interestingly did not find any record for *qard al-hasan*. It is noteworthy that the use of equity-based partnership modes, i.e. *mudaraba* and *musharaka*, in the cash *waqfs* in question could not be found throughout all three studies. These results can be summarised that even though the *qard* and equity-based partnership modes are Islamically more preferable, and reflect the spirit of the Islamic economics, *waqf mutevallis* of the relevant period behaved as risk averse. In other words, they evaluated the cash money for more guaranteed methods, such as sale-based (originally debt-based) methods (*muamele-i şer'iyye* and *istiğlal*), which are very similar to conventional financing methods, however, they are structured in a “so-called” *Sharia*-compliant way.

Apart from these findings in the studies, Çizakça (1995) determines that cash *waqf* were not using equity partnership methods in their lending by analysing average profit/capital ratio in the Bursa example, which indicated a constant trend. This shows that these cash *waqfs* had a fixed income rather than fluctuations, which can be a proof for the equity partnership (profit and loss sharing). Also, unlike from Anatolian cities, Bulut & Korkut (2016) investigated the cash *waqf* in the Balkans in the period of late 16th and early 17th century, and found that *muamele-i şer'iyye* and *istiğlal / istirbah* were used in the transactions.

Beneficiaries of Cash Waqf

As to the benefits of cash *waqfs*, the need of the society had been met by them in both providing financing to the borrowers and returning the generated

income to the society in diverse ways, such as through charity. The beneficiaries in the financing side and their utilisation of the funds were different. Çizakça (1998, p. 59) asserts that “the borrowers were not entrepreneurs but consumers and that the capital supplied by the cash *awqaf* was not accumulated at the hands of a few enterprising individuals but was diffused throughout the society.” He derives this conclusion by considering the small amount of credit which was given by the cash *waqf* to ordinary people, not traders. Kaya (2010) confirms this comment by asserting that the substantial portion of the borrowers were comprised of women, who were mostly spending this money for consumption needs. However, he also indicates that sometimes cash *waqf* lent a relatively large amount of money to the borrowers and there were many *esnaf* (tradesmen) among the borrowers as well. While the beneficiaries of the cash *waqfs* were from different strata of the society, there were some examples where the financing of cash *waqf* were restricted to the specific people, and also some group especially excluded from financing by the corpus of the *waqf*. For instance; while state officials were excluded from the financing, only activities restricted with traders in the *Waqf* of Salih Bey b. Hasan Pasha (Bulut & Korkut, 2016).

Transformation of Cash Waqfs

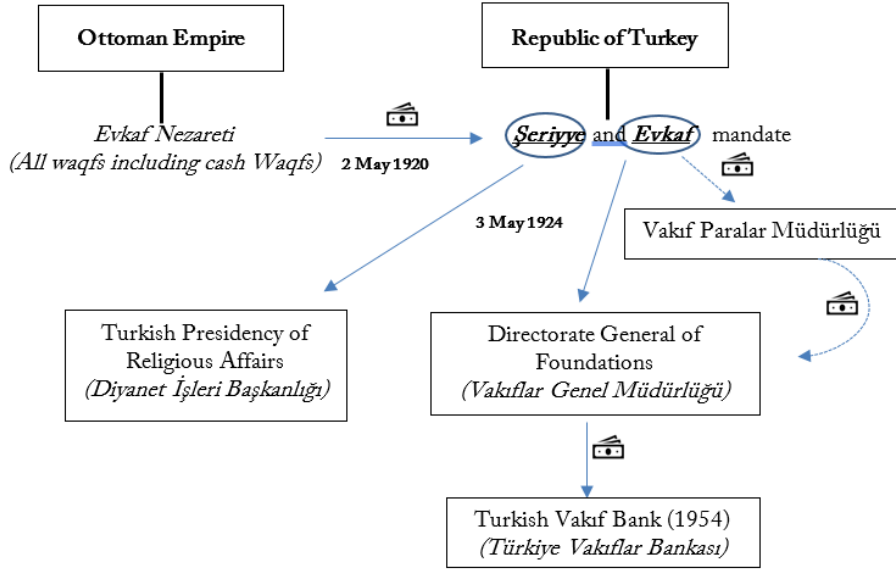
Cash *waqfs* were active from the 15th to 20th century in the Ottoman Empire and, following the collapse of the Empire in the 20th century, they were closed but tried to have a place in the newly-established Republic of Turkey. Following the establishment of *Evkaf Nezareti* (1826), a significant part of the *waqfs* had been passed under its administration and control. New departments were founded within *Nezaret*, such as *Terakat ve Nukud-u Mevkufê Kalemî* for directly managing the cash *waqfs* in the period of the second *Meşrutiyet* (1908-1920).

The “*Evkaf Bankası*” was founded after this date. It can be considered as the first attempt to establish a bank as well. But, unfortunately, the attempt was not successful because World War I started at this time. With the foundation of the new republic, the total money which was transferred to “*Şerhiyye* and *Evkaf* mandate” from *Evkaf Nezareti*, was 321,989 Turkish Lira (TRY) and a report⁴ (dated 1937) stated that *Vakıf Paralar Müdürlüğü* had 444,180 TRY *waqf* money under its control. Following the release of the sale of the foundation goods in 1935, the money of *Vakıf Paralar Müdürlüğü* increased and reached 4,879,090 TRY. The foundation of *Evkaf Emlak Bank* was discussed, but it was another failed attempt for the establishment of a modern bank. Finally, in 1954, “*Türkiye Vakıflar Bankası*” was established with 50,000,000 TRY by obtaining its majority capital from *waqfs*. 1,069 cash

⁴ In his work, Özcan stated this report but he did not give any reference for this.

waqfs composed a significant portion of the paid capital according to some of the bank's statements (Özcan, 2010, p. 145-147).

Figure 6: Transformation of Cash *Waqf*



As shown above, the treasury of the cash *waqfs* was used to establish a state-owned commercial bank. Because of the difference in the aims and structures between a commercial bank in the new Republic of Turkey and a cash *waqf* in Ottoman Empire, this transition process was quite problematic. Furthermore, any transition of *waqf* endowments was strictly forbidden⁵ without the approval of the donators, most of whom were dead. The testament of the people, who gave their money for a certain *waqf* to use for the sake of society, was written in the *vakfiye* books. Thus there should be a compensation, such as restitution of the cash *waqfs* in a modern *Sharia*-compliant institution, to avoid misappropriation. Today, Islamic banks try to use Islamic methods in money transaction, likewise for cash *waqfs*. But the main difference for Islamic banks is that they are not working for the sake of society but for profit. However, a state-owned PB can achieve this restitution

⁵ For example, this malediction part “It is not lawful to neglect, cheat, change, destroy, transmit, abolish, whoever changes or abolishes any of its conditions or any of its bases with a distorted interpretation and an invalid method, who believes in Allah and the Hereafter, who affirms the Prophet who is beautiful and clean, for any Sultan, Emir, Minister. If anybody intends to change, to be annulled or to be transformed into another, they will be punished on the day of the punishment. So the day the sinners are held captive and punished, Allah will see their account.” was written in a *Vakfiye* book of a *waqf* which was endowed by Kanuni Sultan Süleyman. <http://www.vgm.gov.tr/sayfahtml.aspx?Id=3> See Appendix 1.

by using Islamic methods in banking and extending its aims for the sake of the society. Before moving to the comparison of cash *waqfs* and state-owned PBs, and giving some offers to achieve this restitution, we should next focus upon the history of Islamic Banking following the foundation of the Republic of Turkey.

2. The Brief History and Current State of Participation Banking (Islamic Banking) in Turkey

Islamic finance has notable stages of change and development in the history of the Ottoman Empire and the Republic of Turkey. The new Republic of Turkey was founded in 1923 following the collapse of the Ottoman Empire (1299-1923) and the governmental model of the new state was changed in parallel to the change in state structure, which had been Islamic based in the Ottoman Empire and secular in the new republic. Hence, Islamic financial institutions such as cash *waqfs* were replaced with modern conventional banking models. By means of the brave attempt by the coalition partner of the government, i.e. Islamic MSP party, as well as the encouragement from the developments in other countries on the interest-free banking models, *Devlet Sanayi İşçi Yatırım Bankası* (DESIYAB) was established in 1975. The aim of this new institution was to evaluate workers' remittances abroad and to transfer their money to SMEs based on the profit and loss partnership. However, the main partner of the government did not accept the “profit and loss sharing concept” and left only the “profit” partnership in the statement of incorporation of DESIYAB (Özdemir & Aslan, 2017). Thus, DESIYAB can be seen as the first attempt to introduce the Islamic banking in Turkey, however, it is difficult to refer to it as the beginning of Islamic Banking in real terms. This institution continued its operations until 1978 and provided a very considerable experience for Islamic finance in Turkey (Bulut & Er, 2012, pp. 24-25).

In Turkey, the history of the Islamic banking, in today's meaning, goes back to 1983 with the Decree 83/7506 of the Council of Ministers and the decision published in the Official Gazette on 25 February 1984. Based on this legislation, the first interest-free financial institution was established. The legislation named them not Islamic Banks but Special Finance Houses (SFHs) because of the secular structure of the state. Permission for establishment of interest-free SFHs was criticised by secular groups within the country because they had thought that it was not suitable for a secular country. Also, some conventional bankers were not satisfied with these institutions although they did not see them as a real competitor (Baldwin, 1990, p. 38). The first SFHs to be founded were Albaraka Turk and Faisal Finance in 1985. Afterward, Kuwait Turk (1989), Anatolia Finance (1991), Ihlas Finance (1995), and finally Asya Finance (1996) were established.

In both the domestic and the foreign sphere, the name of SFHs led to some misunderstandings, resulting in SFHs to be exposed to some different procedures by foreign banks. These institutions do many operations like other banks but in accordance with the interest-free principle. They also provided International banking and foreign exchange services to the customers. However, SFHs had taken the category of non-bank financial institutions by some correspondent foreign banks due to the lack of the word bank in their titles. This situation caused customers who made exports and imports over the SFHs to be unable to do business with correspondent banks of these countries. This attitude prevailed even when it became a necessity to redefine the SFHs as PBs by nullifying SFH Communiqué issued in 1983. The Banking Law renamed the SFHs as PBs in 2005 and brought about radical changes in the banking industry. The new Banking Law 2005 eliminated the problem of misunderstandings in international banking operations as well as some other difficulties which the PBs had been facing.

Table 2: Turkish Banking Sector (as of year-end 2016)

Bank Type	Number of Banks	Total Assets		Collected (Deposit) Funds		Funded Credits (Loan)	
		mio TRL	Share (%)	mio TRL	Share (%)	mio TRL	Share (%)
Deposit Banks	34	2,455,367	89.9	1,377,764	94.4	1,587,244	89.5
Participation Banks	5	132,873	4.9	81,487	5.6	84,880	4.8
Investment & Development Banks	13	142,807	5.2	0	0	101,621	5.7
Total	52	2,731,047	100.0	1,459,241	100.0	1,773,745	100.0

Source: TKBB, General Presentation

The banking system in Turkey consists of three banking models, which are deposit, investment/development and participation (Islamic) banks. There are thirty-four deposit banks in Turkey, which have the biggest market share of 89.9%, 94.4% and 89.5% in terms of their assets, deposits and loans, respectively (Table 1). Deposit banks are followed by investment & development (I&D) banks with a 5.2% share in total assets. There are 13 ID banks operating in Turkey and these banks are not allowed to accept deposits. The operations of both deposit and I&D banks are interest-based.

Table 3: Historical Performance of PBs

Years	PBs (million TRY)	Growth (YoY)	PBs' Market Share
2001	2,365	4.4%	1.1%
2002	3,962	67.5%	1.9%
2003	5,113	29.1%	2.0%

2004	7,299	42.8%	2.4%
2005	9,945	36.3%	2.4%
2006	13,752	38.3%	2.8%
2007	19,445	41.4%	3.3%
2008	25,770	32.5%	3.5%
2009	33,628	30.5%	4.0%
2010	43,339	28.9%	4.3%
2011	56,148	29.6%	4.6%
2012	70,279	25.2%	5.1%
2013	96,075	36.7%	5.5%
2014	104,319	8.6%	5.2%
2015	120,183	15.2%	5.1%
2016	132,874	10.6%	4.9%

Source: TKBB, General Presentation

Due to the political atmosphere in Turkey⁶, PBs have shown a significant growth performance during the last decade. The share of PBs increased from 1.1% to 5.5% in twelve years (2001-2013) in terms of the total asset (Graph 1). However, this growth trend was interrupted by the political problems in Turkey which started at the end of 2013. One of the PBs (Bank Asya) was affected financially: the total assets and other main items of this PB shrank more than 50%. The official authorization of the Bank Asya was canceled by the banking authority on 22 July 2016.⁷ Therefore, an increasing trend in the share of PBs has reversed since 2013, even though two new state-owned PBs were established in 2015. The total market share of PBs decreased to 4.9% at the end of 2016.

Table 4: List of PBs in Turkey

	Albaraka Turk	Kuveyt Turk	Turkiye Finans	Ziraat Katılım	Vakıf Katılım
Asset Size (million TRL)	32.851	48.477	38.808	7.960	4.682
Market Share in PBs	25%	37%	29%	6%	4%
Market Share in BS	1,2%	1,8%	1,4%	0,3%	0,2%
Establishment/ Start Year	1984/1985	1989	2005*	2015	2015/2016
Ownership	privately owned	privately owned	privately owned	State owned	State owned

⁶ A conservative political party in Turkey, Justice and Development Party (Turkish: Adalet ve Kalkınma Partisi), has won pluralities in the five most recent legislative elections, those of 2002, 2007, 2011, June 2015, and November 2015 and has ruled for 15 years.

⁷http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Duyurular/BDDK_KuruL_Kararlari/153626947.pdf

Shareholder Structure	Foreign (66%) Local (9%) Listed (25%)	Foreign (80%) Local* (19%) Other (1%)	Foreign (67%) Local (33%)	Ziraat Bankası (99.9%)	General Directorate for Foundations*** (100%)
------------------------------	---	---	------------------------------	------------------------	---

*Established by the merger of Faisal Finans (1985) and Anadolu Finans (1991) in 2005.

**General Directorate for Foundations

***Beyazid Han-ı Sani (II. Beyazıt) Vakfı 2.012.500 %0.25, Mahmud Han-ı Evvel b. Mustafa Han (I. Mahmut) Vakfı (%0.25), Mahmud Han-ı Sani b. Abdülhamid Han-ı Evvel (II. Mahmut) Vakfı (%0.25), Murad Paşa b. Abdusselam (Murat Paşa) Vakfı (%0.25)

Source: Compiled from annual reports of each PBs.

Currently, at the end of 2016, five PBs operate in Turkey: Albaraka Turk, Kuveyt Turk, Türkiye Finans, Ziraat Katılım and Vakıf Katılım. The market leader is Kuveyt Turk with its 48.5 billion TRY assets and 37% share, and it is followed by Türkiye Finans with a 29% share. Although Albaraka Turk is the oldest PB in Turkey, established after the legislation in 1984 and started operations in 1985, it is ranked third. The majority shareholders of these three banks are foreigners and the other two are already state-owned PBs. The Turkish government considers Islamic finance as a strategic sector and targets to increase PBs' market share to 15% by 2025 (TKBB, 2015). In order to achieve this target, they established the first state-owned PB, Ziraat Katılım in 2015. The capital of this PB was provided by Treasury of Turkey, but this capital is represented as coming from the biggest state-owned agricultural bank, Ziraat Bank. Although Ziraat Katılım is a subsidiary of Ziraat Bank, because of the Sharia compliance necessity Ziraat Katılım separates its activities strictly from Ziraat Bank, which is a conventional bank (not Islamic). They have separate headquarters and branch networks. In less than two years, the market share of the Ziraat Katılım in Islamic banking reached 6% with a 7.960 million TRY asset size in 2016. Amongst these state-owned PBs, Vakıf Katılım is the closest one to the historical cash *waqfs*. Not only by its name (*w-q-f/v-k-f*), but also its capital came directly from the prosperity of cash *waqfs* in the Ottoman Empire. Hence, considering the history of cash *waqfs* and Islamic banking in Turkey, Vakıf Katılım is the best candidate to embrace the heritage of cash *waqfs* as well as operate like other PBs in a *Sharia*-compliant way.

3. Vakıf Katılım vs. Historical Cash *Waqfs*

As was pointed out above, the Islamic finance in the Ottoman Empire and the Republic of Turkey has a considerable history in terms of their development phases. To rephrase, the cash *waqfs*, which operated for nearly six centuries, were the dominant financial institution in the Ottoman Empire as well as was a charity organization. There was a remarkable time interval between the foundation years of the new Turkish Republic (the 1920s) and

the first attempts in terms of Islamic finance (the 1970s). From DESIYAB to state-owned PBs, the 45 years could be regarded as a constitutional phase of Islamic Banking in Turkey.

Today the Turkish government, arguably, seems to be motivated to reconstitute the cash *waqf* heritage in the structure of state-owned Vakıf PB, which was established in 2015 and started to operations in 2016. Vakıf PB (Vakıf Katılım) indicates that the foundation money came from some waqfs in the Ottoman Empire in its declaration. According to this declaration, the main co-founder shareholder of the Vakıf (*Waqf*) Participation Bank is the General Directorate for *Waqfs* with a 99% contribution of its money. And the other shareholders are old *waqfs*, which are Bayezid Han-ı Sani (Bayezit II) Waqf, Mahmud Han-ı Evvel b. Mustafa Han (I. Mahmut) Waqf, and Mahmud Han-ı Sani b. Abdülhamid Han-ı Evvel (II. Mahmut) Waqf ve Murad Paşa b. Abdusselam (Murat Paşa) *Waqf*. Although the share of these old *waqfs* is very small, their presence is symbolically important. The importance of reviving *waqf* culture was also emphasized as the missions and visions of Vakıf PB. Additionally, President Erdogan underlines said that Vakıf PB should support charity activities such as education through scholarship and help needy people, like the *waqfs* in the Ottoman Empire.⁸ These declarations show the link between *waqfs* – cash *waqfs* in particular – and this new state-owned PB; Vakıf Katılım.

Also, there is a plan to transfer the 58.5% shares of the General Directorate for *waqfs* in the other state-owned deposit bank, Vakıf Bank, to the Vakıf Katılım in 2017.⁹ The nominal value of this 58.5% share is around 1.5 billion TRY, which can provide a significant opportunity to increase the total share of PBs. Also, the misuse of the *waqf* money or assets in the many years of interest-bearing activities through the Vakıf Bank would be ended and these sources could be used in a *sharia*-compliant way in the Vakıf Katılım.

Table 5: Comparison Between Cash *Waqf* and PBs

	Cash Waqfs	PBs
Type of Institution	Financial and Social, Islamic	Financial Institution, Islamic
Modes of Islamic financing	- Sale and debt based (mainly <i>muamele-i şer'iyye</i> and <i>istiğlal</i>)	- <i>Murabaha</i> (more than 90%)

⁸ <http://www.haberturk.com/ekonomi/is-yasam/haber/1201209-cumhurbaskani-erdogandan-onemli-aciklamalar>

⁹ <https://www.haberler.com/vakiflar-genel-mudurlugu-nun-vakifbank-taki-9581013-haberi/>

	- Very limited equity partnership and <i>qard al-hasan</i>	- Very limited equity partnership (<i>musharaka</i> only) and <i>qard al-hasan</i>
Sharia Compliancy (Financing)	More controversial (<i>muamele-i şer'iyye</i>)	Controversial (<i>tawarruq</i>)
Sustainability	Some of them operated for more than one century ¹⁰	The oldest PB is around 30 years
Profit Orientation (in main purpose)	Not profit oriented	Profit oriented
Financial Inclusion	Served different strata of the society (including needy people)	Especially credible people, who have credit history and collateral
Regulatory Flexibility	Flexible	Strict (subject to the local and international banking regulations)
Social Impact	High	Relatively low due to exclusion of low income people in financing activities and the limitation of charity activities imposed by regulators. Also, shareholders and investment account holders' expectations for dividend and profit

It is also worth noting that *waqfs* should be managed according to their regulations which define the scope of the activities. Thus, to be fitted to the moral of *waqf*, these founder *waqfs* should be examined. Using the lending methods of the cash *waqfs* and integrating them into current participation banking model may provide a solution to the current problems in this area, such as the scarcity of new products, etc. All in the state-owned PBs, arguably, were established to compensate the *waqf* donors' bequests, which were the use of the charitable property for only the sake of society. As to the similarities and differences of cash *waqfs* and state-owned PBs, they could be regarded as similar in terms of their main purpose, which is supporting the social wealth in the society. On the other hand, while cash *waqfs* were private foundations, state-owned PBs are state-dependent institutions. They are different in their financing methods, namely, cash *waqfs* had preferred *muamele-i şer'iyye* and *bey' bi'l-istiğlal*, while recent PBs – and state-owned PBs as well – prefer *murabaha* mostly. But it should be considered that cash *waqfs* can differ region

¹⁰ Çizakça (1995) indicated that more than 20% of the cash *waqfs* in Bursa within a period of 268 years were operated more than one century.

to region and in this study the information of four different cash *waqfs* in two different cities was taken into consideration. In other cash *waqfs* in the Ottoman Empire, other various methods might be used and the borrower profile might be different.

Although the *murabaha* is seen as more satisfactory for *Sharia* than the *muamele-i ser'iyye*, PBs have been also criticised by intensively using *murabaha*. The main point of criticism for PBs in Turkey, as well as all Islamic Banks, is that they mimic conventional banks, which operate on the principle of debt financing and not on partnerships and a profit/loss sharing model. The total share of *murabaha* in Turkey is more than 90% while *ijara* (leasing) and *musharaka* (partnership) constitute ~4% and 0.4%, respectively. Also, the credit cards which may be classified as a *qard al-hasan* have ~3.0% share and they have a limited *mudaraba*-type partnership.

The main problem behind why PBs do not use *mudaraba* and *musharaka* type financing is because of the short-term maturity of collected funds, whereas these financing models are long-term. So, according to Çizakça, cash *waqfs* would be integrated to PBs' funding sources as venture capital to finance entrepreneurs or feasible projects (Çizakça, 1993). Furthermore, PBs focus more on the credibility of credit customer, rather than their projects, like conventional banks. Accordingly, low-income people yet again cannot have access to financing from PBs due to lack of credibility, collateral, etc. Thus, we have another case which leads to social injustice and income inequality. This is a bizarre situation because one of the missions of the PBs should be to provide the low-income people with an opportunity to betterment in society and to facilitate the fair distribution of wealth and financing modes (such as *mudaraba*, *musharaka*, *qard al-hasan*, etc.) to achieve these goals. Cash *waqfs* also would have a key role to meet the financial need of low-income people because these institutions were using *qard hasan*-type financing without any return.¹¹ Thus, the integration of the establishment purpose of cash *waqfs* to PBs will be beneficial for serving Islamic microfinance to the needy people. Hence, because of the main purpose of a cash *waqf* is not generating profit and it only needs profit for its continuity, cash *waqfs* and state-owned PBs coincide with each other more than cash *waqfs* and private PBs. Thus, the new state-owned PB, Vakıf Katılım, can serve as a cash *waqf* if it rectifies the shortcomings and gaps in the application of private PBs.

¹¹ Although the proportion of *qard al-hasan* type is very low, *waqf* institution established in accordance with *sadaqa* principle.

4. Conclusion and Policy Recommendation for Vakıf Katılım

This study has gone some way towards enhancing our understanding of Islamic finance in the Ottoman Empire and modern Turkey. In the Ottoman Empire, one of the most important institutional tools of the state was *waqf*. As a social institution, *waqf* had a key role in the public life of the Ottoman Empire. Moreover, the cash *waqfs* can be regarded as the Islamic finance system of the Ottoman Empire. They met financial needs of the Ottoman society for many years. Compared to the today's PBs, cash *waqfs* – like all other *waqfs* – were founded not for profit but for the benefit of society. The cash *waqfs* were founded in compliance with Islamic values, such as solidarity, the interest-free principle and *sadaqa*. Although there was some misuse in the operations of *waqfs* or corruption in their organization in the last few centuries of the Empire, cash *waqf mutevelli* were mostly trying to use Islamic financing tools and to obey Islamic rules. But with the collapse of the Ottoman State, cash *waqfs* – like most of other *waqfs* – were closed as well. Later, Vakıf Bank was established with the treasury of the cash *waqfs*. But in this transitional phase, it is obvious that practices have not been in accordance with the original values of the *waqfs*. Putting aside the fact that any change, destruction, abolishment or transfer in a *waqf* body was strictly forbidden, the establishment of a commercial bank, which contains interest practice, with the donated money of *waqfs* was contradictory.

Although, Islamic scholars and politicians were aware of the necessity for the restitution of the historical cash *waqfs* which had closed in the republican years, the political atmosphere had not been available for an Islamic finance institution model like cash *waqfs* until the 1980s. The expansion and democratisation of the political sphere for the sake of pious people, meant that Islamic finance started with SFHs, continued with the establishment and development of PBs, and, lastly, the state-owned participation banks which were founded in the last decade. Taking the statement of the legislation of Vakıf PB (see Appendix 2), which indicates that this bank took over the inheritance of cash *waqfs* and the political opinion of the ruling party into account, it is obvious that these institutions will serve in parallel with cash *waqfs*. However, this will be understood by looking at the activities of these banks in the coming years. In principle, if a state-owned PB takes the lower-income people into account at first, it could operate like a *waqf*.

Vakıf Katılım can serve society as cash *waqfs* by allocating some of their profit to charitable activities. However, there is a threshold for donations in the Banking Authority regulation, which limits total donations within one year to a maximum 0.4% of the total equity of the bank (BRSA, 2006). Therefore, through a dividend distribution to the shareholders of the Vakıf

Katılım, which are the Vakıf Directorate and historical *waqfs*, Vakıf Katılım indirectly serves society through these *waqfs*.

Although Vakıf Katılım can exceed the legal limit for donations by distributing dividend to the current shareholders, it will face another regulative and economic limitation. In other words, PB, like other conventional banks, are subject to capital adequacy regulation, which impose a minimum capital adequacy ratio that is currently 12%. In order to distribute the dividend to the shareholder, it is required to request permission from BRSA, which generally allows around 10-20% of net profit as dividend payout, and sometimes (i.e. economic crisis period) they do not even permit any dividend distribution. Apart from regulatory limitations, Vakıf Katılım needs capital as a source of funds in order to increase market share by channeling them to clients as a funded credit. Therefore, CAR and the strategic growth target of Vakıf Katılım can keep themselves from distributing high dividend.

For this reason, the social aspect of the Vakıf Katılım can be realized in its banking operations by providing financial services to low-income people. In that point, Islamic microfinance is an appropriate tool to alleviate poverty. It includes not only financial services, mainly credit and saving products, but also non-financial services such as training of the poor people in accounting, financial literacy, etc. Therefore, Vakıf Katılım can allocate some of their funds to microfinance activities. They can provide a small amount of credit to low-income people without any collateral so that they can give opportunities to poor people who are excluded by the conventional banking sector, as well as PBs, to escape from unacceptable conditions. Also, non-financial services can be ensured by using the facility of the Vakıf Directorate. Thereby, the social aspect of the cash *waqf* will not just realized by donations but also in the financing side. Also, microfinance activities are not charity: in other words, the extended credit must be paid back. Therefore, Vakıf Katılım can also gain profit from these activities and expand its customer base. Vakıf Katılım can establish a special department within their organizational structure or establish a subsidiary for microfinance.

Nowadays, the public sphere is suitable for these state-owned PBs to act as *waqfs* in terms of their support for needy people. This is because the past decade has seen the rapid development of state-owned PBs as well as the development of PBs in many services. This development was achieved because of the change in the political climate and the growth of the national economy. PBs has also blossomed and increased their market share to over 5%, which was around 1%, until the 2000s. However, considering the potential for this type of banking in Turkey (~95% Muslim population), the current market share is still at a very low level. This is a serious concern that has prompted

the Turkish government to invest further into this sector through some state-owned banking conglomerates in order to achieve a 15% market share by 2023 within the context of the strategic plan that aims to turn Istanbul into one of the leading world financial centres. By providing microfinance to the wide strata of the society by Vakıf Katılım, market share and penetration of the PBs will be increased. Also, it will positively affect the image of the PBs in the society which is seen as mimicking conventional banks in terms of not only product but also mindset and approach to the client. In other words, PBs are heavily criticized by only focusing on profit maximization and for serving only creditworthy people. Microfinance activities by Vakıf Katılım will help to restore this perception towards a more socially-responsible image.

In terms of product diversity, unfortunately the cash *waqf* experience cannot provide new dimensions for PBs because *muamele-i şer'iyye* was mainly used in *waqf* operations. Although there is much criticism and controversy around the *murabaha* contract, *muamele-i şer'iyye* cannot be accepted instead. On the contrary, it may affect the image of the PBs negatively. Also, the current practices of *tawarruq* is very similar to the *muamele-i şer'iyye* and it is not approved by many sharia scholars and is used very limitedly by PBs. Instead of *muamele-i şer'iyye*, *istiğlal* can be seen as a more applicable for Vakıf Katılım; however, there is a regulation need to solve the cost arising from sell-lease back and buy transactions.

In conclusion, as was demonstrated in the paper, it is difficult to make a direct relation between PBs and cash *waqf*. However, to reconstitute the statements in the *Vakfiye* books, Vakıf Katılım can be structured as a social financial institution for the sake of society. Because of the legal and market constraints and complex structure of a PB, a direct mimic between cash *waqf* and Vakıf Katılım is difficult to establish. However, through some proposals, a bridge could be made between these two institutions, at least partially. The main recommendation is that Vakıf Katılım should give priority to products that will support the low-income class, which is lacking in other PBs. If it will act in this way, the historical expressions that are written in the organization will not remain as only symbolic, but live in practice. This is because *waqfs* were established and granted by the Ottoman Sultans for the sake of needy people and this purpose is indicated at the very beginning of the *vakfiye* books. Some financing methods of cash *waqfs*, which are derived from historical sources by studies on cash *waqf*, can be tried to be implemented by PBs in general and by Vakıf Katılım in particular. New studies on cash *waqfs* in different periods and locations may reveal new methods for PBs in the future as well.

References

- Asutay, M. (2007). A Political Economy Approach to Islamic Economics: Systemic Understanding for an Alternative Economic System. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1(2), 3–18.
- Asutay, M., Aysan, A. F., & Karahan, C. C. (2013). Reflecting on the Trajectory of Islamic Finance: From Mit Ghamr to the Globalisation of Islamic Finance. *Afro Eurasian Studies*, 2(1–2), 5–14.
- Baldwin, D. (1990). Turkey: Islamic Banking in a Secularist Context. In R. W. (Ed), *Islamic Financial Markets* (pp. 33–58). New York: Routledge.
- Barkan, Ö. L., & Ayverdi, E. H. (1970). *İstanbul Vakıfları Tahrir Defteri 953 (1546)*. İstanbul.
- BRSA (2006). *Bankalar ve Konsolide Denetime Tabi Kuruluşlarca Yapılabilecek Bağış ve Yardımlara İlişkin Yönetmelik*. Ankara: Banking Regulation and Supervision Agency. Retrieved from https://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/Bankacilik_Kanununa_Iliskin_Duzenlemeler/1700bagisveyardimlaryonetmeliği.pdf
- BRSA, "Interactive Monthly Bulletin", www.bddk.gov.tr, accessed date: 15.06.2017
- BRSA, Decision on Cancellation of the licence of Bank Asya, http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Duyurular/BDDK_Kurul_Kararlari/153626947.pdf
- Bulut, D. H., & Er, D. B. (2012). *Katılım Finansmanı Katılım Bankacılığı ve Girişim*. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.
- Bulut, M., & Korkut, C. (2016). A Comparison Between Ottoman Cash Waqfs (CWs) and Modern Interest-Free Financial Institutions. *Vakıflar Dergisi*, 46(Aralık), 23–45.
- Çizakça, M. (1995). Cash Waqfs of Bursa, 1555-1823. *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 38(3), 313–354.
- Çizakça, M. (1998). Awqaf In History and Its Implications For Modern Islamic Economies. *Islamic Economic Studies*, 6(1), 43–70.
- Çizakça, M. (1993). *Risk Sermayesi Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları*. İstanbul: İSAV.
- Döndüren, H. (1998). 16. Yüzyıl Kültürümüzde: Finansman ve İstihdam Politikası. *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi*, 7(7), 59–76.

- Döndüren, H. (2008). Osmanlı Tarihinde Bazı Faizsiz Kredi Uygulamaları ve Modern Türkiye’de Faizsiz Bankacılık Tecrübesi. *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 17(1), 1-24.
- Durmuş, M. E. (2016). Muhasebe Kayıtları Işığında 18. Yüzyılın Son Çeyreğinde Üsküdar Para Vakıfları, Unpublished master thesis. Sakarya University
- Elbiz. (2017). Global Islamic Finance Report 2017. Retrieved from <http://www.gifr.net/publications/gifr2017/intro.pdf>
- Gedikli, F. (1999). İbda’. *Türkiye Diyanet Vakfı Ansiklopedisi*. volume 19, pp. 262–263.
- Gözüdenli, O. G. (2012). “Vakfiye”, *TDV Encyclopedia of Islam*, volume 42, 465-467.
- Günay, H. M. (2012). “Vakıf”, *Türkiye Diyanet Vakfı Ansiklopedisi*, 42(2012), 475-479.
- Kahf, M. (2003). The Role of Waqf in Improving the Ummah Welfare. Presented to the International Seminar on “Waqf as a Private LEgal Body” organized by the Islamic University of North Sumatra, Medan, Indonesia Jan. 6-7, 2003.
- Kaya, S. (2010). XVIII. Yüzyıl Sonlarında Üsküdar Vakıflarının Gelir Kaynakları. *Divân Disiplinlerarası Çalışmalar Dergisi*, 15(29).
- Kurt, İ. (2010). Para Vakıfları Ve Davut Paşa Mahkemesi’nde Kayıtlı Para Vakfiyeleri. In O. N. Özalp, Prof. Dr. Sacit ADALI’ya 65. Yaş Armağanı (pp. 179-214).
- Mandaville, J. E. (1979). Usurious Piety: The Cash Waqf Controversy in the Ottoman Empire. *International Journal of Middle East Studies*, 10(3), 289–308. <http://doi.org/10.1017/S002074380000118>
- Özcan, T. (2010). *Vakıf Medeniyeti ve Para Vakıfları*. İstanbul.
- Özdemir, M., & Aslan, H. (2017). *Türkiye’de İslami Finansın Dönüşümünün Ekonomi Politigi*. SETA, Ankara.
- TKBB, Presentation, www.tkbb.gov.tr, accessed date: 15.06.2017
- TKBB. (2015). *Turkish Participation Banking Strategy Document*. İstanbul.
- Udovitch, A. L. (1970). *Partnership and profit in medieval Islam*. New Jersey: Princeton University Press.

- Vakıf Katılım, Mission&Vision,
<https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/hakkimizda>, accessed date:
15.06.2017
- "Wakf", Encyclopedia of Islam Second Edition, Leiden: E. J. Brill, 1960–2005.
- Warde, I. (2000). Islamic finance in the global economy. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Zaman, N., & Asutay, M. (2009). Divergence between Aspirations and Realities of Islamic Economics: A Political Economy Approach to Bridging the Divide. *IIUM Journal of Economics & Management*, 17(1), 73–96.

Appendix 1: Malediction part of a waqf which belongs to the Ottoman Sultan Kanuni



Source: <http://www.vgm.gov.tr/sayfahtml.aspx?Id=3>, accessed date: 21.06.2017

Appendix 2: Mission&Vision of Vakıf Katılım

Hakkımızda Şube ve ATMler Yatırımcı İlişkileri Ürün ve Hizmet Ücretleri

in f t INTERNET ŞUBE

VAKIF KATILIM

• BİREYSEL • TİCARİ • ŞUBESİZ

Vakıf Katılım'ı Tanıyın
Ana Sayfa > Hakkımızda

Vakıf Katılım Bankası A.Ş.; tamamı T.C. Başbakanlık Vakıflar Genel Müdürlüğü, Bayezid Han-ı Sani (İl.Bayezid) Vakfı, Mahmut Han-ı Evvel Bin Mustafa Han (İl.Mahmut) Vakfı, Mahmut Han-ı Sani Bin Abdulhamit Han-Evvel (İl.Mahmut) Vakfı ve Murat Paşa Bin Abdusselam (Murat Paşa) Vakfı tarafından ödenmiş 805.000.000,- TL sermayesi ile Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun 03.03.2015 tarih ve 29284 sayılı Resmî Gazetede yayımlanan, 27.02.2015 tarih 6205 sayılı kuruluş izniyle 25.06.2015 tarihinde bir anonim şirket olarak kurulmuş, 17.02.2016 tarihinde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan faaliyet izni almıştır.

Katılım bankacılığı sektörünün en genç üyesi olan Vakıf Katılım, yüzyıllardır kültürümüzün önemli bir parçası olarak günümüze gelen ve bugün ana kurucusu T.C. Başbakanlık Vakıflar Genel Müdürlüğü tarafından yaşatılan "Vakıf Kültürü"nü önemli bir kurumu olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

Yüzyıllardır adil sosyal yaşamın önemli bir parçası olan Vakıf Kültürü ile faizsiz bankacılık ilkelerini bir araya getiren Vakıf Katılım, bu şekilde üstlendiği önemli misyonla çaişmalarını sadece ortakları ya da müşterileri için değil tüm topluma faydalı olma ilkesi çerçevesinde yürütme hedeflemektedir.

<https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/hakkimizda/Pages/Katilim-Bankaciligi-Sistem.aspx>

Hakkımızda

- Vakıf Katılım'ı Tanıyın
- Vizyon ve Misyon
- Değerlerimiz
- İcazet Belgeleri
- Yönetim Kurulu
- Üst Yöneticiler
- İnsan Kaynakları
- Basın Odası
- Reklamlarımız
- Katılım Bankacılığı Sistemi

Source: <https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/hakkimizda>, accessed date: 15.06.2017. Note: Currently, Vakıf Katılım have only Turkish website.

INTERNATIONAL JOURNAL OF
ISLAMIC ECONOMICS AND
FINANCE STUDIES



Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı
Araştırmaları Dergisi

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407

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



**Bir İslami Finansman Aracı Olarak Girişim(Risk) Sermayesi Finansman
Yöntemi: İşleyişi, Finans Sistemimize Katkıları**

M. Kemalettin Çonkar

Prof. Dr. Afyon Kocatepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü,
conkar@aku.edu.tr

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.05

ÖZET

Girişim sermayesi finansman yöntemi (Venture Capital), dinamik ve yaratıcı ancak finansal açıdan yeterli imkanlara sahip olmayan girişimcilerin, başarı ihtimali yüksek yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine katkıda bulunmak amacıyla yönelik bir finansman yöntemidir. En geniş uygulama alanını ABD’de bulan yöntem Avrupa ve Japonya’da da ciddi ölçüde yaygınlık kazanmıştır. Ancak ülkemiz finans sisteminde ciddi bir yer tutabilmiş değildir.

Anahtar Kelimeler:

Girişim Sermayesi,
Girişimci, Menkul
Kıymetler Borsası.

Keywords: Venture
Capital, Entrepreneur,
Securities Market.

Tebliğde öncelikle yöntemin temel özellikleri ve finansal sisteme yapabileceği başlıca katkılar özetlenmiştir. Daha sonra yöntemin işleyişi ve tarafları ana hatlarıyla tanımlanmıştır. Açıklamalardan görüleceği gibi bu finans yöntemi, ülkemizdeki İslami finans kuruluşları olarak kabul ettiğimiz Katılım Bankalarının uygulamasında çok ağırlıklı yer tutan “üretim desteği” (murabaha) yöntemine göre çok daha İslami, hatta tereddütsüz İslami bir yöntemdir. Son olarak yöntemin ülkemizde ne ölçüde yaygınlık kazandığı incelenmiş, başarıyla işleyebilmesi ve yaygınlaşmasının başlıca koşulları ise sadece özetlenmiştir.

ABSTRACT

© 2017 PESA All rights reserved

Venture capital financing method is a financing method which aim stocontribute to carry out the high success potential investment ideas of entrepreneurs who are dynamic and creative but lack of enough financial opportunities. The most extensive application area of this method is in United States but it also gains wide prevalence in Europe and Japan, seriously. However, this method has not occupied an important place in our country's finance system.

Inthepaper, key features of the method and its essential contribution to the financial system are summarized at first. Then, the way venture capital system operates and the parties involved in the system are introduced in a broader context. As explained, this financing method seems to be more in line with Islamic approach and rules than "production support" (murabaha) which has an important place in the context of Participation Banks that are accepted as Islamic Financial Institutions in ourcountry. Lastly, to what extent the method gains prevelancy is examined and essential conditions for successful functioning and are debated.

1. Yöntemin Ortaya Çıkışı, Tanımı

1.1. Ortaya Çıkışı;

İşletmelerin rekabet güçlerini artırabilmeleri için araştırma-geliştirmeye büyük kaynaklar ayırmaları, marka yaratmaya çalışmaları hemen akla gelebilecek adımlar olarak ifade edilebilir. Yeni teknolojiler ve yeni ürünlerin geliştirilmesi, başka yatırımlara göre hem daha riskli hem de daha uzun vadede karı ortaya çıkabilecek yatırımlara yönelmeyi gerektirir.

Araştırma ve geliştirme faaliyetleri için kaynak ayırmak genellikle büyük işletmelerce başarılabilecek bir iştir. Dolayısıyla yeni ve ileri üretim teknikleri de genellikle büyük işletmelerce ortaya konulabilir. Fakat bu tekniklerin uygulamaya konularak hayata geçirilmesinde küçük ölçekli işletmeler ve bireysel mucitler önemli bir yere sahiptirler (Özkök, 1992:206). Bununla birlikte işletmelere finansal kaynak sağlayan bankalar ve diğer mali aracı kuruluşlar bu girişimcilere yeterli ve uygun koşullarda fon aktaramamaktadırlar.

Girişim sermayesi finansman yönetiminin ortaya çıkıp gelişmesine yol açan temel sebep budur. Girişim sermayesi şirketleri çeşitli şekillerde topladıkları fonları, titiz bir inceleme ve değerlendirme çalışması sonucunda seçtikleri projelere ve girişimcilere aktarırlar. Girişim sermayesi şirketleri, gerek anapara gerekse faiz biçiminde geri ödeme yükümlülüğü doğurmayan, özsermaye biçimindeki bu finansal katkı yoluyla bu tür işletmeler için çok önemli bir imkan sağlamış olurlar. Bunlara ayrıca yönetsel ve teknik destek sağlarlar.

Bugünkü anlamıyla girişim sermayesi uygulaması 1947 yılında ABD’de başlamış, John Whitney ve Rockefeller bu yolda öncü olmuşlardır (Büyükkaydın, 1988:6). Aynı yılda Amerikan Araştırma ve Kalkınma Kurumu adlı girişim sermayesi şirketi kurulmuştur. 1953 yılında ise Küçük İşletme İdaresi faaliyete geçmiştir. Bu kuruluşun ticaret bankaları ve diğer finansman kurumları ile işbirliği yaparak küçük işletmelere uzun vadeli finansman sağlaması planlanmıştır. Bu amaçla 1958 yılında “Küçük İşletme Yatırım Şirketleri” oluşturulmuştur. Bunların misyonu, küçük işletmelerin büyüme, gelişme ve modernizasyonu için gerekli fonların özel yatırımcılar tarafından öz sermaye şeklinde sağlanmasıdır. İlerleyen yıllarda ticaret bankaları, sigorta şirketleri, büyük firmalar ve yatırım bankaları bu sektöre çekilmiş, uygulamada görülen eksiklik ve aksaklıklar yasal düzenlemelerle giderilmeye çalışılmıştır (İşeri, 1993:10-11).

Girişim sermayesi finansman modeli 1980’lerle birlikte Avrupa ve Japonya’da da yaygın bir uygulama alanı kazanmaya başlamış bulunmaktadır (İşeri, 1993:61-81).

Girişim sermayesi finansman yöntemine benzeyen bir diğer yöntem de melek yatırımcılıktır. Melek yatırımcılar, henüz yolun başında olan iş fırsatlarına yatırım yaparak işletmelerin büyümeleri ve gelişmeleri için sermaye sağlarlar. Bunlar, yüksek risk ve yüksek getiri potansiyeli taşıyan işlere başlangıç aşamasında kaynak sağlayan özel yatırımcılardır. Yaptıkları yatırım tutarıyla paralel biçimde girişime ortak olmakla birlikte bireysel destek ve danışmanlık da sunarlar. Girişim yeterli başarıya ulaştığında hisselerini satarak yatırımdan çıkış yapmaya kadar girişimle bütünleşirler.

Dünya'da 40 yılı aşkın bir süredir uygulanan yöntem, Türkiye'de 3 yıllık bir geçmişe sahiptir. Ülkemizde, Hazine Müsteşarlığı bu yöntemin işleyişini düzenlemek üzere 15.02.2013 tarih ve 28560 sayılı Resmi Gazete'de bir yönetmelik yayınlamıştır. Bu tarihten sonra 400 lisans verilmiş olup, 14 adet akredite melek yatırımcı ağı oluşmuş bulunmaktadır (Yazıcı, 2016, Turcomoney internet sitesi). Halbuki 2014 itibarıyla A.B.D.'de 300.000'in üzerinde melek yatırımcı olup, yatırım tutarı 23 milyar \$'ı aşmış durumdadır. Avrupa'da ise 70.000 melek yatırımcı bulunmakta, her yıl 5 milyar \$ civarında yatırım yapılmaktadır (Özgök, 2016, kişisel internet sitesi).

Girişim Sermayesi Finansman Yönteminin ilham kaynağının İslam Ülkeleri uygulamasındaki “mudaraba” ve “muşaraka” olduğu yönünde görüşler ortaya konulmuştur (Çizakça, 1993:10).

Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye'de bu finansman modelinin geliştirilmesini zorunlu hale getiren bir olguya da burada kısaca değinmek istiyoruz. Bilindiği gibi bu ülkelerde geleneksel finansman kurumları olan bankaların kredi faiz oranları yüksektir. Bu yüksek maliyetli fonlara dayanarak olumlu sonuçları uzun vadede alınabilecek olan yatırımlara girişmek ise rasyonel bir mantıkla bağdaşmaz. Böyle bir ortamda özel girişimcilerin yatırım hacmi çok düşük seviyelere inmektedir. Üstelik gelişmekte olan ülkelerde gerçek anlamda girişimci sayısı da oldukça azdır. Bu manzaraya biraz yukarıda değindiğimiz küçük ve orta ölçekli işletmelerin bankalardan kolayca fon temin edememesi olgusunu da ilave ettiğimizde faiz ve anapara tarzında geri ödeme zorunluluğu içermeyen bir finansman biçiminin geliştirilmesinin gelişmekte olan ülkeler açısından ne kadar önemli olduğu açık bir biçimde ortaya çıkacaktır.

1.2. Yöntemin Tanımı

Girişim sermayesi dinamik, yaratıcı ve yenilikçi ancak finansman gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine imkan sağlayan, gerektiğinde işletme ve yönetim desteği de veren, hisse senedi karşılığında sermaye aktarımı sağlayan bir finansal kaynak sağlama yöntemidir (Ark, 2002: 01). Girişim sermayesi finansman yöntemi yoluyla dinamik, üretken, ama

fikirlerini yatırım biçiminde hayata geçirecek finansal güce sahip olmayan girişimcilerin desteklenmesi arzulanmaktadır. Bu anlamda girişim sermayesi finansman modeli, iyi bir iş kurma fikrine ve gerekli girişimcilik yeteneği ve bilgisine sahip olan, ancak yeterli finansman imkanı olmayan girişimcilere, fikirlerini hayata geçirmeye imkan verecek finansmanı sağlayan bir modeldir (Sarıaslan, 1992 : 2).

Yöntem “yeni fikir, buluş ve teknolojik yenilikleri, ticari bir ürün elde edebilmek amacıyla çok yönlü desteklemek” (Eser, 1990:46) şeklinde de tanımlanabilir. Bu tanımdan anlaşıldığı üzere söz konusu yöntem, sadece finansman desteğini değil, aynı zamanda yatırıma niyetlenen girişimcilere teknik ve yönetsel destek sağlamayı da içermektedir.

2. Yöntemin Tarafları ve İşleyişi

Bu finansman biçimini daha iyi açıklayabilmek için önce yöntemin işleyişinde rol alan tarafları, sonra da işleyiş biçimini tanıtmak gerektiğini düşünüyoruz.

2.1. Yöntemin Tarafları

Genel olarak girişim sermayesi finansmanında dört taraf bulunmaktadır.

1. Yatırımcılar(Sınırlı Ortaklar): Bunlar, girişimcilerin finansmanında kullanılmak üzere tasarruflarını girişim sermayesi ortaklığının çıkardığı katılma paylarına yatıran kişi veya kuruluşlardır. Kişi veya kuruluşlar söz konusu tasarrufları karşılığında belirli bir gelir elde etmek arzusunda dırlar. Bu kaynakları şöyle ifade etmemiz mümkündür; Ferdi tasarrufçular, bankalar, emekli sandıkları, özel sigorta şirketleri, kamu desteği sağlamak amacıyla oluşturulmuş çeşitli kuruluşlar.

2. Girişim Sermayesi Şirketi(Genel Ortaklar): Bu şirket, yukarıda belirtilen kişi ve kuruluşlardan elde ettiği finansman kaynaklarıyla yatırım fonları oluşturup, kendisine başvuranlar arasında uygun bulduğu girişimcilerin hisse senetlerini alarak onlara özkaynak biçiminde fon sağlamaktadır. Girişim sermayesi şirketinin yapılanması bir yanda “genel ortak” olarak faaliyette bulunan risk sermayedarları, öte yanda “sınırlı ortak” olarak hareket eden yatırımcılara dayanır (Metrick, 2007:03). Genel ortaklar girişim sermayesi şirketi veya fonunun kurucu ve örgütleyicisi, sermaye artırma çabasının omuzlayıcısı, fon çalışanlarının yöneticisi ve sorumlusu ve nihayet fon yönetiminin yasal sorumlusudurlar. Sınırlı ortaklar ise fonun (şirketin) yönetimi ve yatırım kararına direkt olarak katılmazlar (Bygrave, Timmons, 1992:12).

3. Girişimci Şirketler: Girişim sermayesi finansmanından yararlanarak öz sermaye tarzında fon elde eden taraftır. Sadece fikir sahibi girişimci olabileceği gibi, çalışan bir işletme de olabilir. Başka bir ifadeyle bu tür finansmana fikir

aşamasındaki yatırımlar için başvurulabildiği gibi, faaliyete yeni geçmiş işletmelerin ihtiyacı için veya genişleme yatırımlarının gerçekleştirilebilmesi için de başvurulabilir. Hatta çeşitli sorunları olan işletmelerin kurtarılması amacıyla da bu finansman biçimine başvurmak mümkündür.

4. Menkul Kıymet Borsaları: Girişim sermayesi şirketlerinin ve dolayısıyla yatırımcıların, yatırdıkları fonları yeterli ölçüde bir getiri temin edecek biçimde geri alabilmeleri, girişimci şirkete ait hisse senetlerinin değerlerinin istenen bir düzeye yükselmesine ve bunların uygun bir mekanizmayla satılmasına bağlıdır. Yatırımdan çıkış için; işletmenin girişimciye veya başka yatırımcılara bütünüyle satışı, başka işletmeyle birleşmesi gibi başka seçenekler de bulunmakla birlikte hisse senetlerinin halka satılması yolunun en fazla uygulanabilir seçenek olduğunu söyleyebiliriz. Bu seçeneğin gerçekleştirilmesi için ise gelişmiş bir menkul kıymetler borsasına ihtiyaç vardır. Ancak, girişim sermayesi şirketlerinin hisse senetlerini satın aldığı işletmelerin yeterli başarı düzeyine ulaşması için gerekli olan süreyi (genişleme yatırımlarında 3-5, başlangıç yatırımlarında 5-7 yıl) beklemek istemeyen yatırımcıları çekmek için daha kısa sürede ellerindeki katılım belgelerini satabilecekleri, kotasyon koşulları hafifletilmiş “tezgahüstü” diye nitelenebilecek menkul kıymet borsasının bulunması, girişim sermayesi finansman yönteminin geliştirilebilmesi bakımından önem taşır (Çonkar, 2007: 17).

2.2. Yönetimin İşleyişi

Modelin işleyişini Şekil 1 yardımıyla açıklamaya çalışalım. Bu işleyişi birkaç aşamada incelemek mümkündür.

2.2.1.Fonların Toplanması

Şekilden de görülebileceği gibi modelin işleyişinde ilk aşama girişim sermayesi şirketinin çeşitli kaynaklardan katılma belgesi karşılığında uzun vadeli fon temin etmesidir. Bu fonlar karşılığında ne faiz, ne de belirli bir kar oranı taahhüt edilmez. Burada bir fon kullanım sözleşmesi yapılmaktadır.

Bu sözleşmede; fonu kullanım süresi, fonun yönetilmesi karşılığında girişim sermayesi şirketinin alacağı komisyon ve fonların yatırıldığı hisselerin belirli bir süre sonunda satılması neticesinde elde edilen gelirin nasıl bölüşüleceği belirlenir.

2.2.2. Yatırım Önerilerinin İş Planı Biçiminde Toplanması ve Değerlendirilmesi

Bu aşamada, toplanmış olan fonlar genellikle yüksek risk ve aynı zamanda yüksek kar potansiyeli olan girişimcilere aktarılacaktır. Girişim sermayesi şirketine fon temini amacıyla başvurması beklenen esas grup, yenilik getirme iddiasındaki girişimcilerdir. Bunların getirdiği yatırım önerilerinin riski tabiatı

2.2.3. Ortaklık Payının Belirlenmesi

Müracaat eden girişimci veya işletme hakkında ulaşılan değerlendirme sonuçları müspet olduğunda finansman planı ve işletmeye hangi oranda iştirak edileceği belirlenerek değerlendirme çalışması tamamlanır.

Girişime sağlanan finansman karşılığında ne oranda ortak olunacağı karşılıklı görüşmelerle, pazarlık sonucu belirlenir. Bu belirleme girişim sermayesi yatırım projesinin realize edilmesindeki en subjektif alan olarak kabul edilir.

Ortaklık payının belirlenmesi hususu değerlendirilirken aşağıdaki hususlar üzerinde durulabilir (Tuncel, 2000, 32):

- Girişimin büyüme potansiyeli ve zirvede ulaşabileceği büyüklük,
- Ek finansmana bağlı sullanma ihtimali,
- Finansal projeksiyonların iyimser veya tutucu oluşu,
- Yatırımlardan çıkış seçenekleri,
- Likiditasyon ve kara geçişe kadar geçecek süre,
- Dönemsel getirilerin varlığı,
- Hisse senedi piyasasının istikrarlı olup olmaması,
- Genel ekonomik koşullar ve yatırım ortamı.

2.2.4. Girişimci Şirkete Yöneltilen ve Teknik Destek Sağlanması

Girişim sermayesi şirketi ile girişimci şirket arasında yukarıda belirtildiği biçimde ortaklık gerçekleştirildikten sonra sıra bu şirketin geliştirilmesine ve karlı hale getirilmesine gelmiştir. Çünkü girişim sermayesi şirketinin bu işletmeye yatırdığı fonları yeterli ölçüde bir karlılıkla geri alması, elindeki bu şirkete ait hisse senetlerinin değerlerinin yeterli ölçüde artmasına ve bunların borsada satılmasına bağlıdır.

Girişim sermayesi şirketinin yönetim sorumluluğu genel ortaklara aittir. Bu sorumluluk sadece doğru girişimlere yatırım yapmakla sınırlı değildir. Genel ortaklar girişimcilere fon sağlamanın ötesinde yönetsel ve teknik konularda stratejik rehberlik desteği sunarak gelişimini ve değerlendirilmesini hızlandırmaya çalışır. Bu hususta girişim sermayesi şirketi yapılanması içinde yer alan “danışma kurulu”ndan da yararlanılabilir (Çonkar,2007:23-24).

Danışma kurulu, girişimci şirketlerin ihtiyaç duyacakları işletme kaynakları ve ilgili uzmanlıklara erişimi kolaylaştırıcı bir bölgesel ve küresel ağ oluşturulması ve sürdürülmesinden sorumludur. Bu ağ girişim sermayesi şirketleri, avukatlar, yatırım bankerleri, iş adamları ve özel yatırımcıları kapsar.

Böyle bir ilişki ağına sahip olma; ortak olunan girişim şirketlerinin nitelikli ve tecrübeli bir yönetim oluşturmasına, girişimin hedeflediği pazar payına ulaşmasına katkıda bulunacaktır.

2.2.5. Ortaklık Paylarının Satılması Yoluyla Girişime Yatırılmış Olan Fonların Likidasyonu

Girişim sermayesi şirketi ile girişimci şirket arasında yukarıda belirtildiği biçimde ortaklık gerçekleştirildikten sonra sıra bu şirketin geliştirilmesine ve karlı hale getirilmesine gelmiştir. Çünkü girişim sermayesi şirketinin bu işletmeye yatırdığı fonları yeterli ölçüde bir karlılıkla geri alması, elindeki bu şirkete ait hisse senetlerinin değerlerinin yeterli ölçüde artmasına ve bunların borsada satılmasına bağlıdır (İşeri, 1993: 22).

Girişim sermayesi şirketinin girişime ortaklığı pasif bir ortaklık değildir. Yapması gereken şey, finanse ederek ortak olduğu girişimin başarıya ulaştırılması ve böylece elindeki hisse senetlerinin değerlendirilerek rahat biçimde satılabilir hale gelmesidir (Eser, 1990: 57). Bu nedenle hisse senetlerini satın aldığı girişimin yönetiminde de aktif olarak yer alır. Mümkün olduğunca ucuza satın almaya çalıştığı hisselerin değerini olabildiğince artırma yönünde işletme yönetiminin başarısı için katkıda bulunmaya çalışır.

Girişim sermayesi şirketinin amacı hiçbir zaman o şirkette sürekli ortaklık değildir. Hisselerini satabileceği uygun zamanı ve koşulları gözler. Her girişim sermayesi şirketi, ortaklık pozisyonunu, şirkete koyduğunu birkaç kat artıracak biçimde nakit sermaye kazancına çevirecek anda hisselerini elden çıkarmak ister. Bu adımın atılabilmesi için şirketin yeterli bir başarıya ulaşarak hisse senetlerinin yeterince değerlendirilmiş olması gerekir.

Yatırımdan çıkış için aşağıdaki 4 seçenekten bahsedilebilir (Gladstone, 1988, 216-229):

- (1) Şirketin halka açılması,
- (2) Hisselerin girişimcinin kendisi tarafından satın alınması,
- (3) Şirketin başka bir şirkete satılması,
- (4) Şirketin yeni bir yatırımcıya satılması.

Hangi durumda bu seçeneklerden hangisine başvurulmasının uygun olacağı konusunun ayrı bir çalışmada ele alınması daha uygun olacağı için burada ayrıntıya girmeyeceğiz.

3. Yöntemin Finansal Sisteme Yapabileceği Katkılar

Girişim sermayesi finansman yöntemi temelde bir ortaklığa dayanmaktadır. Ortaklığın bir tarafında bilimsel gelişmeleri izleyen, bunları uygulanabilir

teknolojilere dönüştürerek satılabilir mallar üretebileceği inancına ulaşan gerçek anlamda girişimciler yer alır. Diğer tarafta ise, bu girişimcilerin fikirlerini inceleyerek başarılı yatırımlara dönüşebileceği kararına varan ve bu sebeple onları finanse eden girişim sermayedarları yer alır. Girişim sermayedarları tasarruf fazlası olan fertler veya çoğunlukla bu amaçla kurulmuş olan girişim sermayesi şirketleridir.

Girişim sermayesi şirketi, desteklemeye karar verdiği girişimcinin kuracağı şirketin hisse senetlerinin bir kısmını satın alır. Çoğunlukla yeni kurulan ve küçük ölçekli bir şirketin hisse senetleri alındığından, bu menkul değerlerin kısa vadede piyasada satılarak devredilmesi ve yatırılan sermayenin geri alınması mümkün olmayacağı için girişim sermayesi şirketi, finanse ettiği şirketin başarılı olması yolunda yönetsel ve teknik destekler sağlamak durumundadır. Anlaşılacağı gibi yatırılan sermayenin geri alınması, ancak şirketin piyasada tutunarak hisse senetlerinin değer kazanması ve bunların sermaye piyasasında satılması ile mümkündür.

Yöntemin başlıca özelliklerini ve finansal sisteme katkılarını şöyle sıralayabiliriz:

a) Girişim sermayesi biçiminde finansman sağlama hisse senedi veya hisse senedi benzeri araçlar yoluyla gerçekleştirilmektedir (Yıldırım, 1991: 74). Böylece esas itibarıyla finansman sağlanan işletmeye ortak olunmaktadır. Bunun sonucu olarak girişimciye sağlanan fonun geri dönmesini garantiye almaya yönelik, banka kredilerindeki güvenceler benzeri tedbirler almaya imkan yoktur. Kısacası, girişim sermayesi şirketi işletmecilikle ilgili riskleri girişimciyle birlikte üstlenmiş olmaktadır (Fettahoğlu, 1992:15).

b) Girişim sermayesi finansman yönetiminin doğması ve gelişmesine yol açan ana nedenlerden biri, bankalar ve diğer mali aracı kuruluşların küçük ve orta boy işletmelere yeterli ve uygun koşullarda fon sağlayamamasıdır (Akkaya, İçerli, 2001: 64). Bu yolla, hem geleneksel hisse senedi piyasasından öz kaynak biçiminde, hem de bankalardan yabancı kaynak biçiminde fon sağlama imkanı olmayan küçük ve orta ölçekli işletmeler finansman kaynağı bulma imkanına kavuşmuş olurlar. Çünkü bu tür firmalar, üretken ve dinamik yapılarına rağmen, mal varlıklarının ve verebilecekleri güvencelerin yetersizliği dolayısıyla gelecek vadeden projelerine bile bankalardan fon temin edememektedirler (Eser, 1990:47). Halbuki bu finansman yönteminde sermaye katkısı sağlayan finansör, hiçbir garanti, kefalet veya ipotek aramamaktadır. Girişim sermayesi şirketinin aradığı garanti, girişimcilerin yetenekleri ve katkıda bulunduğu projenin başarı kazanarak işletme değerinin artışı sonunda elde edilmesi umulan sermaye kazancıdır (Canbaş, 1992:74). Başka bir ifadeyle güvence ve teminata değil, başarı potansiyeli olan projeye fon sağlanmaktadır. Özellikle ülkemizdeki bankaların bu husustaki katı

uygulamaları dikkate alındığında, bu finansman yöntemine işlerlik kazandırılması küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından büyük önem arz etmektedir.

Bu yöntemin küçük işletmelerin finansman ihtiyacını onların koşullarına ve beklentilerine en uygun biçimde karşılayabilecek bir yöntem olduğunu belirtmemiz kolaylıkla mümkün olacaktır. Yöntemin bu açıdan önemli olabilecek özelliklerini burada kısaca hatırlatmakta yarar vardır (Çonkar, 1995: 34-35):

- i. İşletme teminat sıkıntısından kurtulmaktadır. Çünkü kaynak teminata değil başarı ihtimaline tahsis edilmektedir.
- ii. Faiz ve anaparanın geri ödenmesi gibi bir yükümlülük söz konusu olmadığı için faaliyet sırasında ödeme güçlüğüne düşme ihtimali azalır, oto finansman imkanı artar.
- iii. Yatırımcı doğrudan biçimde girişime değil, profesyonel uzmanlar aracılığıyla yatırım kararı veren bir kuruluşa fon yatırmaktadır. Söz konusu kuruluş, riski azaltacak biçimde bir portföy oluşturduğu için yatırımcının riski sifıra yaklaşmaktadır. Bu durum tasarruf sahiplerinin özkaynak sağlayıcı yatırımları tercihini kolaylaştırır.
- iv. Bu finansman biçimiyle küçük işletmeler aynı zamanda stratejik yönetim desteği de elde etmiş olurlar.
- v. Bu tür yatırımda tasarrufçular ortak işletmeciliği değil, sermaye yatırımını amaçlamışlardır. Yönetime katılmaları risk sermayesi kuruluşu aracılığıyla olur. Yatırım işletmeyi sahiplenmek amacıyla değil, ona destek olmak amacıyla. Bu nedenle işletme sahiplerinin işletmeyi başkalarıyla paylaşma endişesini azaltıcı bir özkaynak temin yöntemidir.

Hem kuruluş aşamasında hem de işletme döneminde yararlanabilecek olan bu finansman biçimi, iyi çalıştırıldığında küçük ve orta ölçekli işletmelerin yıllardır şikayet ettikleri kaynak sağlama sıkıntısını en uygun koşullarla aşmakta önemli bir araç olabilir.

c) Bir başka özellik ise sağlanan finansman desteğinin süresiz olmasıdır. Çünkü girişimci bu parayı geri ödemek zorunda değildir. Finansman sağlayan risk sermayedarı sağladığı fonu işletmeye herhangi bir biçimde ödeterek değil hisse senetlerini sermaye piyasasında satarak geri tahsil etmiş olacaktır.

Görüldüğü gibi girişim sermayesi finansmanı işletmenin faaliyet döneminde oto finansman imkanlarını daraltmaz. Çünkü burada işletmenin finansman sağlayan kişi veya kuruma anapara veya faiz gibi bir geri ödeme zorunluluğu yoktur. Finansör sağladığı fonları, hisse senetleri değerlendikten sonra onları piyasada satarak geri alabilecektir. Bu nedenle özellikle işletmenin piyasaya yeni girdiği başlangıç aşamasında nakit sıkıntısına ve darboğaza girme ihtimali önemli ölçüde azaltılmış olacaktır.

Yatırımın likiditasyonu çeşitli biçimlerde olabilir (Metrick, 2007: 05). Bu likiditasyon sonucu elde edilen kazanç(hisselerin alımı ve satımı arasındaki fiyat farkı) girişim sermayesi şirketi (genel ortak) ile yatırımcılar (sınırlı ortaklar) arasında paylaşılacaktır. Genel ortaklar girişim sermayesi şirketinin sermayesine %1 civarında katıldıkları halde sermaye kazancının %15 ile %25'ini; buna karşılık sınırlı ortaklar sermayeye %99 oranında katılmalarına karşılık kazancın %75 ile 85'ini alırlar (Bygrave, Timmons, 1992: 11-12).

d) Bu finansman yöntemi, isminden de belli olduğu gibi yatırımcıların üstlendikleri riskin yüksek olduğu bir yöntemdir. Fakat uygulamada yatırımın direkt biçimde değil, girişim sermayesi şirketi aracılığıyla yapılması ve bu şirketin alacağı bazı tedbirler yeni kurulan bir şirkete doğrudan yatırım yapma durumuna göre yatırımcının riskini azaltacaktır.

Her şeyden önce girişim sermayesi şirketi yatırım projelerinin değerlendirilmesi konusunda yeterli bilgi ve tecrübeye sahip uzmanlar çalıştırmaktadır. Bu uzmanlar, finansman desteği için müracaat edecek olan girişimcilerin projelerini titizlikle inceler ve değerlendirir. Böylece tek tek yatırımcıların bir yeni projeye katılmasına göre daha tedbirli davranılmış ve risk düşürülmüş olur.

Girişim sermayesi şirketinin arada bulunuşu dolayısıyla riskin düşürülmesinin bir başka sebebi de fonların değişik yatırım projeleri arasında dağıtılarak bir proje portföyü oluşturulmasıdır (Fettahoğlu, 1992:16, Canbaş,1992:74). Böylece yatırım yapılan sektörlerden birinde kriz de olsa ve girişim başarısız olsa bile, bu başarısızlık ve zararın portföyün tümü içinde nispi yeri küçük olacak, bu zarar diğer projelerin oluşturacağı karla kolaylıkla telafi edilebilecektir.

Değinilmesi gereken bir başka nokta girişim sermayesi şirketinin sadece fikir veya başlangıç aşamasındaki girişimlere değil büyüme veya gelişme aşamasındaki işletmelere de bu tür finansman sağlayabileceğidir (Sarıaslan, 5 Fettahoğlu, 23-28 Eser, 65-67, İşeri, 27-32).Bilindiği gibi piyasada belli bir yer tutmuş ve genişlemeye çalışan bir işletmenin riski kuruluş aşamasındakine göre düşük olacaktır. Böylece girişim sermayesi şirketi değişik girişim aşamalarındaki girişim ve işletmelere katılarak portföyünün riskini azaltmış olur.

e) Girişim sermayesi şirketi pasif bir ortak değildir. Girişimin sermayesine katılıp, bir kenara çekilerek işletmenin gelişmesini ve hisse senetlerinin değer kazanmasını beklemez. Gerektiği ölçüde ve aşamada işletmeye yönetsel ve teknik danışmanlık sağlar (Yıldırım,75, Canbaş,76, Eser,47, Fettahoğlu,16). Gerekirse fizibilite çalışmalarına ve işletmenin örgütlenmesine destek verir. İşletme çalışmaya başladıktan sonra da üretim, pazarlama, finans gibi temel işlevlerin başarılı biçimde yürütülmesine katkıda bulunur. Girişim sermayesi

finansman modelinin bu özelliği iki önemli yarar sağlar. Birinci olarak dinamik ve belirsizliğin büyük olduğu bir ortamda hayata başlayacak olan girişimi yalnız bırakmayıp tecrübeli ve bilgili uzmanlar ile ona destek sağlayarak girişimin başarısızlık riskini azaltmaktadır. İkinci olarak da modern işletmecilik yöntemleri konusunda bilgi ve deneyimi az olan küçük işletme sahiplerinin bu eksikliklerini telafi ederek, onları yeni girişimlerde bulunma konusunda cesaretlendirme imkanının ortaya çıkmasıdır.

Girişim sermayesi şirketinde zaman içinde çeşitli sektörlerle ve ekonominin yapısıyla ilgili bilgi birikimi oluşur. Tecrübeli uzmanlar ve profesyonel yöneticiler, bu bilgi birikimini de kullanarak, gerek projenin geliştirilmesi safhasında gerekse işletmenin faaliyete geçtiği ve piyasada yerleşmeye çabaladığı zorlu ilk yıllarda, girişimin karşılaştığı problemleri rasyonel çözümlerle aşmasına, etkin biçimde örgütlenmesi ve çalışmasına yönelik ciddi katkılarda bulunabilirler.

Girişim sermayesi şirketi eğer sadece finansman sağlamakla yetinseydi, başarısı sadece doğru yatırımları seçme yeteneğine bağlı kalabilirdi. Halbuki girişime aktif destek sağlamakla girişimin ve dolayısıyla kendisinin başarısını daha iyi seviyelere çekebilme imkanına ulaşmaktadır. Bu destek genellikle bir yönetim kurulu üyeliği yoluyla sağlanmaktadır. Bu yolla ayrıca, ortak olduğu girişime yeni ferdi ortakların katılmasında toparlayıcı öncülük gibi bir katkı da sağlayabilmektedir(Metric, 2007:05).

f) Girişim sermayesi finansmanında amaç işletmenin kontrolünü ele geçirmek değildir. Verdiğimiz tanımlardan birinde göreceli olarak küçük miktarlarda yatırım yapmaktan bahsetmiştik. Bu ifadeden de anlaşılacağı gibi risk sermayedarının amacı, yatırım yapılan işletmenin kontrolünü ele geçirmek değildir (Özkök,1992:207). Bununla birlikte risk sermayedarı yukarıda açıklanmaya çalışıldığı biçimde, azınlık hissesi sahibi olmasına rağmen işletmenin gelişmesini sağlamaya gayret eden aktif bir ortak pozisyonundadır.

g) Girişim sermayesi şirketlerinin daha çok yeni yatırımlara girişecek olan girişimcileri destekleyeceklerini söylemek, bu kuruluşların ortaya çıkış gerekçelerini düşünerek teorik olarak mümkün olsa da pratik uygulamaya baktığımızda durum biraz farklıdır. Bu finansman yöntemi, ABD’de genellikle yeni teknoloji getiren yatırım önerilerinin desteklenmesi biçiminde gelişmiş olmakla birlikte, daha sonra bu yöntemi ülkelerine aktaran İngiltere, Japonya gibi ülkelerde durum biraz farklıdır. Bu ülkelerde girişim sermayesi şirketlerinin yatırım portföyünde ağırlık genişleme ve büyüme biçimindeki taleplere kaymıştır.

h) Girişim sermayesi finansman yönteminde tasarruf sahipleri girişim sermayesi şirketine onun çıkardığı katılım belgeleri karşılığında fon aktarmakta; girişim sermayesi şirketi de girişimcilere, onların ihraç ettikleri

hisse senetleri karşılığında fon aktarmaktadır. Hisse senetlerinin alınıp satıldığı piyasa ise menkul kıymetler borsasıdır. Girişim sermayesi yöntemiyle özkaynak finansmanı sağlanmakla birlikte, bu kaynak sınırsız bir süre girişimde bağlanmak niyetiyle sunuluyor değildir. Gerek girişim sermayesi şirketine fon sağlayanlar, gerek girişim sermayesi şirketinin, girişime sürekli biçimde ortak olup onun yönetimine hakim olmak gibi bir niyetleri yoktur.

Görüldüğü gibi girişim sermayesi şirketi hem girişime ortak olurken hem de ortaklıktan çıkarken; tasarruflular ise girişim istenilen seviyeye ulaşmadan girişim sermayesi şirketine ortaklığı temsil eden katılım belgelerini satarak yatırımdan çıkmak istediklerinde menkul kıymetler borsasına ihtiyaç duyarlar. Çoğu zaman ihtiyaç sadece normal menkul kıymetler borsası ile de karşılanamaz. Kotasyon koşullarının daha hafif, işlemlerin daha kolay olduğu “over the counter market” tipi borsalara da ihtiyaç duyarlar. Bir kurumun gelişmesinin, o kuruma duyulan ihtiyacın şiddetlenmesi ile önemli ölçüde ilişkisi vardır. Girişim sermayesi şirketlerinin ve katıldıkları yatırımların çoğalması, bir süre sonra menkul kıymetler borsasına arz edilen hisse senetlerinin çoğalmasına yol açacaktır. Girişim sermayesi finansman sistemi dolayısıyla, girişim sermayesi şirketi başlangıçta piyasaya fon arz etmekte, sürecin sonunda ise hisse senedi satarak fon talep etmektedir. Açıkçası girişim sermayesi finansman sistemi hem iyi işleyen bir menkul kıymet borsasına ihtiyaç duyar, hem de böyle bir borsanın derinleşmesi ve gelişmesi için zorlayıcı bir işlevi yerine getirir (Çonkar, 2007: 41-42).

4. Girişim Sermayesi Finansmanının İslami Finans Yöntemi Olma Yönü

Hemen hemen tüm ilgili kaynaklarda islami finans yöntemi olarak tanımlanan mudarebe ve muşareke ile girişim sermayesi finansman yönteminin işleyiş biçimleri ve sonuçları karşılaştırıldığında, hepsinin büyük ölçüde benzerlik gösterdiği görülebilir. Konuya açıklık getirebilmek için söz konusu iki finansman yöntemini kısaca tanıtmakta yarar görüyoruz.

4.1. Mudarebe (Sermaye-Emek Ortaklığı)

Bu işlem, sermayedarın sermayesini, onu işletecek olan tarafın (mudarıp-girişimci) kullanımına tevdi etmesi biçiminde gerçekleştirilir. Girişimci, sermayenin işletilmesinden kar elde ederse, bu kar girişimci ile sermayedar arasında önceden yapılan anlaşmada belirlenmiş olan oranlarda paylaşılır. Karın paylaşımında mutlak tutarlar olarak değil, oran biçiminde anlaşılması gerekir. Finanse edilecek olan projenin gerçekleştirilmesi için yapılan harcamalar ve girişimci için öngörülen yönetim gideri proje karından düşülür. Bu yöntemde girişimci, ortaklığa sadece emeğiyle katılmaktadır. Sonuçta zarar oluşmuşsa, bütün zarar sermaye sahibine aittir. Girişimci ise sadece emeğinin karşılığını alamamış olacaktır (Tunç, 2013, s.139-140).

4.2. Muşareke (Sermaye-Sermaye Ortaklığı)

Bu işlem, hem sermayedar (finans kurumu) hem de girişimcinin sermayelerini birleştirmeleri ve işletimin girişimciye bırakılması biçiminde gerçekleşir. Her iki taraf eşit veya farklı tutarlarda sermaye koyabilir. Konulan sermayeler eşit olsa bile, paylaşım oranı farklılaşabilir. Zarar sorumluluğu, konulan sermaye paylarıyla aynı oranlarda olur. Yani, kar üzerinde anlaşılan sözleşmeye göre zarar ise sermaye paylarına göre paylaşılmaktadır (Tunç, 2013, s. 143-145).

4.3. Bu İki Yöntemin Girişim Sermayesi Finansman Yöntemine Benzerlikleri

Bu karşılaştırmayı söz konusu yöntemlerin Katılım Bankalarının uygulanması çerçevesinde yapmak daha anlaşılır olacaktır. Bu benzerlikleri aşağıdaki biçimde özetleyebiliriz:

- Hem katılım bankası hem de girişim sermayesi şirketi kar/zarar ortaklığı esasına göre fon kullanırlar.
- Kurumlar, kendilerine yatırılan fonları, bizzat işletebilecekleri gibi üçüncü şahıslara da kullanırlar.
- Fon kullandıran girişimcilerden herhangi bir teminat istenmez ancak süreç sıkı bir biçimde izlenir.
- Hem katılım bankası hem de girişim sermayesi şirketi kar/zarar ortaklığına dayalı olarak fon toplar ve sermaye sahiplerine bir getiri garantisi vermezler. Elde edilecek kar, başlangıçta anlaşılmış oranlarda paylaşılır (Kumaş, 2007, s. 296).
- Hem girişim sermayesi şirketinin hem de faizsiz finansal kuruluşun riski girişimciye sağlanan finansman tutarı ile sınırlıdır. Şansı ise sınırsızdır (Bulut ve Er, 2009, s. 50).

Bu iki kurumun uygulamalarında, yöntemlerin islami olmasına bir engel teşkil etmeyen bazı farklılıkları da şöyle sıralayabiliriz:

- Mudarebe ve müşarekede girişimin tahmin edilen sürede sonuca ulaşmaması halinde girişimciye yeteri kadar ek süre verilebilir. Girişim sermayesi finansmanındaki karın realize edilme biçimi, böyle bir şeye gerek bırakmaz.
- Girişim sermayesi şirketi, finanse ettiği girişimciye aktif biçimde yönetsel ve teknik destek verebilir.

5. Girişim Sermayesi Finansman Yöntemiyle İlgili Ülkemiz Mevzuatının Getirdiği Genel Çerçeve

Sermaye Piyasası Kurulunun 2 Ocak 2014 tarih ve 28870 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar

Tebliğ'i'ne göre ülkemiz için bu alanda öngörülen çerçevenin ana hatlarını aşağıda ortaya koymaya çalışacağız.

Bu tebliğ girişim sermayesi yatırım fonlarının kuruluşlarına, faaliyet ilke ve kurallarına, katılma paylarının ihracı ile bunların nitelikli yatırımcılara satışına, ihrac belgesine, yatırımcılarının bilgilendirilmesine, tasfiye ve sona ermelerine ilişkin esasları kapsar.

Kurucu: Kurulun Portföy Yönetim Şirketlerine ve Bu Şirketlerin Faaliyetlerine Esaslar Tebliği (III-55.1) çerçevesinde Kuruldan faaliyet izni almış portföy yönetim şirketini veya girişim sermayesi portföy yönetim şirketini,

Nitelikli yatırımcı: Kurulun sermaye piyasası araçlarının satışına ilişkin düzenlemelerinde tanımlanan kişiler ile 15/2/2013 tarihli ve 28560 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Bireysel Katılım Sermayesi Hakkında Yönetmelik'te tanımlanan bireysel katılım yatırımcısı lisansına sahip kişileri,

Fon: Kanun hükümleri uyarınca nitelikli yatırımcılardan katılma payı karşılığında toplanan para ya da iştirak paylarıyla, pay sahipleri hesabına, inançlı mülkiyet esaslarına göre, üçüncü fıkrada belirtilen varlık ve işlemlerden oluşan portföyü işletmek amacıyla Kuruldan faaliyet izni alan portföy yönetim şirketleri ve girişim sermayesi portföy yönetim şirketleri tarafında bir içtüzük ile sürekli olarak kurulan ve tüzel kişiliği bulunmayan mal varlığını ifade eder.

Fonlar, aşağıda sayılan varlık ve işlemlerden oluşan portföyü işletmek amacı dışında herhangi bir işle uğraşamazlar.

- a) Girişim sermayesi yatırımları,
- b) Özelleştirme kapsamına alınanlar dahil Türkiye'de kurulan anonim ortaklıklara ait paylar, özel sektör ve kamu borçlanma araçları,
- c) 7/8/1989 tarihli ve 89/14391 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 sayılı Karar hükümleri çerçevesinde alımı satımı yapılabilen, yabancı özel sektör ve kamu borçlanma araçları anonim ortaklık payları,
- d) Vadeli mevduat ve katılma hesabı,
- e) Yatırım fonu katılma payları,
- f) Repo ve ters repo işlemleri,
- g) Varantlar ve sertifikalar,
- h) Kira sertifikaları ve gayrimenkul sertifikaları,
- i) Takasbank para piyasası işlemleri,

- j) Türev araç işlemlerinin nakit teminatları ve primleri,
k) Kurulca uygun görülen özel tasarlanmış yabancı yatırım araçları ve ikaz iştirak senetleri,
l) Kurulca uygun görülen diğer yatırım araçları

Kurucu, fonun katılma payı sahiplerinin haklarını koruyacak şekilde temsili, yönetimi, yönetiminin denetlenmesi ile faaliyetlerinin içtüzük ve ihraç belgesi hükümlerine uygun olarak yürütülmesinden sorumludur. Kurucu, fona ait varlıklar üzerinde kendi adına ve fon hesabına mevzuat ve içtüzük ile ihraç belgesine uygun olarak tasarrufla bulunmaya ve bundan doğan hakları kullanmaya yetkilidir.

Kurucu veya varsa portföy yöneticileri, fon malvarlığını yatırımcı lehine ve yatırımcı çıkarını gözeterek şekilde, portföy yönetim tebliğinde yer alan düzenlemeler çerçevesinde, Kanun, bu Tebliğ, içtüzük hükümleri ve ihraç belgesinde belirlenen yönetim ilkelerine göre yönetmekle yükümlüdür. Fon portföyünün yönetiminde birden fazla portföy yöneticisi ile sözleşme yapılabilir. Bu durumda yapılacak portföy yönetim sözleşmesinde, portföy yöneticilerinin portföy yönetiminin devralınmasından kaynaklanan hak ve yükümlülüklerine de yer verilmesi zorunludur.

Fon kuruluşu için kurucu, taslak içtüzük ve Kurulca esasları belirlenen standart form ile Kurulca istenen diğer bilgi ve belgelerle Kurula başvurur. Fonun kuruluş izni alınabilmesi için kurucunun portföy saklayıcısı ile saklama sözleşmesi imzalamış olması ve içtüzüğün Kurulca onaylanması gereklidir. Fonlar şemsiye fon olarak kurulamazlar.

Katılma payları sadece nitelikli yatırımcılara satılabilir.

Girişim şirketlerinin, sınai, zirai uygulama ve ticari pazar potansiyeli olan araç, gereç, malzeme, hizmet veya yeni ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerinin meydana getirilmesini veya geliştirilmesini amaçlamaları ya da yönetim, teknik veya sermaye desteği ile bu amaçları gerçekleştirebilecek durumda olmaları gereklidir.

Fonlar, birinci fıkra kapsamında sadece anonim ve limitet şirketlere yatırım yapabilir. Yatırım tarihi itibari ile limitet şirket olan girişim şirketlerinin, ilk yatırım tarihini takip eden bir yıl içinde anonim şirkete dönüşüm işlemlerinin tamamlanması zorunludur.

Fonların aşağıda sayılan yatırımları girişim sermayesi yatırımı olarak kabul edilir.

- a) Girişim şirketlerine doğrudan veya bu Tebliğde tanımlanan yurtdışında kurulu özel amaçlı şirketler ve yurtdışında kurulu kolektif yatırım kuruluşları

vasıtasıyla dolaylı olarak sermaye aktarımı veya pay devri yoluyla ortak olabilir veya girişim şirketlerinin kurucusu olabilirler.

- b) Girişim şirketlerinin ihraç ettiği borçlanma araçlarına yatırım yapabilirler.
- c) Yatırımlardan kaynaklanan riskin yatırıma yönlendirilen anapara miktarı ile sınırlı olması kaydıyla sadece bu Tebliğde tanımlanan girişim şirketlerine sermaye yatırımı yapmak üzere yurtdışında kolektif yatırım amacıyla kurulan kuruluşlara doğrudan yatırım yapabilirler.
- d) Girişim sermayesi yatırım ortaklıkları tarafından ihraç edilen sermaye piyasası araçlarına ve diğer girişim sermayesi yatırım fonlarının katılma paylarına yatırım yapabilirler.
- e) BİAŞ Gelişen İşletmeler Piyasasında işlem gören şirketlerin paylarına yatırım yapabilirler.
- f) Girişim şirketi niteliğindeki halka açık şirketlerin borsada işlem görmeyen paylarına yatırım yapabilirler.
- g) Girişim şirketlerine borç ve sermaye finansmanının karması olarak yapılandırılmış finansman niteliğinde finansman sağlayabilir.
- h) Esas sözleşmelerinde belirlenen faaliyet alanları münhasıran bu Tebliğde tanımlanan girişim şirketlerine yatırım yapma amacı ile sınırlandırılmış olan yurtiçinde kurulu özel amaçlı anonim şirketlere ortak olabilirler.

Fonlar, fon ihtiyaçlarını veya portföyleri ile ilgili maliyetlerini karşılamak amacıyla fonun son hesap dönemi itibari ile hesaplanan toplam değerinin en fazla %50'si oranında kredi kullanabilirler. Kredi alınması halinde kredinin tutarı, faizi, alındığı tarih ve kuruluş ile geri ödendiği tarihe ilişkin bilgiler hesap dönemini takip eden 30 gün içinde Kurula ve en uygun haberleşme vasıtasıyla katılma payı sahiplerine bildirilir.

Fon portföylerinde yer alan repo işlemine konu olabilecek varlıkların rayiç değerinin %10'una kadar borsada veya borsa dışında repo yapılabilir veya borçlanma amacıyla Takasbank Para Piyasası işlemleri yapılabilir.

Fonun kurucusu, varsa portföy yönetici ile saklayıcısının fona ilişkin bütün hesap ve işlemleri Kurul denetimine tabidir.

Kurul gerektiğinde, bu Tebliğde yer alan sürelerle bağlı olmaksızın fonlar hakkında bilgi verilmesini isteyebilir.

Fon içtüzüğünde belirtilen sürenin sonunda sona erer.

Fonun sona ermesinde ve tasfiyesinde, Kurulun Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği (III.52-1) hükümleri kıyasen uygulanır.

Fon içtüzüğü ve ihraç belgesinde fon süresinin değiştirilebileceğine ilişkin hüküm bulunması şartı ile bu Tebliğin fon içtüzüğünün değiştirilmesine ilişkin hükümleri çerçevesinde, fon süresinin uzatılması talebi ile Kurula başvuruda bulunabilir.

Kanununun 130 uncu maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca takvim yılı esas alınarak üçer aylık dönemlerin son iş gününde fon toplam değerinin yüz binde beşi oranında kurucu tarafından hesaplanan ve portföy saklayıcısı tarafından onaylanan ücret, izleyen on iş günü içerisinde kurucu tarafından Kurul Hesabına yatırılarak ilgili dekontların ve hesaplama tablosunun bir örneği Kurula iletilir.

6. Yöntemin Ülkemizde Ulaştığı Uygulama Düzeyi

Yasal altyapısının oluşturulduğu 1992 yılından bu yana 23 yıl geçmiş olmasına rağmen Ülkemizde girişim sermayesi sektörünün yeterli bir gelişme göstermediğini rahatlıkla söyleyebiliriz.

Ülkemizde bu sektörde dikkat çeken bir oluşum İstanbul Risk Sermayesi Girişimi (İstanbul Venture Capital Initiative-IVCI) olarak belirtilebilir.

Lüksemburg hukukuna göre düzenlenmiş olan Şirket Ana Sözleşmesi çerçevesinde "Hisse Satın Alma Taahhüt Sözleşmesi" 13.02.2007 tarihinde imzalanarak IVCI'nın oluşumu tamamlanmıştır. IVCI'nın misyonu, kurulan fonlara yapılan yatırımlar yoluyla Türkiye'de girişim sermayesi sektörünün gelişmesinde katalizör rolü oynayarak Türk şirketlerinin finansmana erişimini sağlamaktır.

Toplam büyüklüğü 160 milyon avro olarak kesinleşen IVCI Fonu'nda; Avrupa Yatırım Fonu (EIF) 50 milyon Avro, KOSGEB 50 milyon Avro, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) 40 milyon Avro ve Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. 10 milyon Avro ile kurucular arasında bulunmaktadır. Ayrıca IVCI Fonu Çerçeve Sözleşmesinde Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. stratejik yatırımcı, diğer kuruluşlar ise sponsor olarak tanımlanmakta olup, Banka oluşturulan şirkette bir yönetim kurulu üyesi ile temsil edilmektedir.

IVCI Fonu, Avrupa Yatırım Fonu öncülüğünde ve danışmanlığında, kuruluş yeri Lüksemburg, nihai yatırım bölgesi Türkiye olan, öncelikle Türkiye'ye yönelik olarak kurulmuş ve kurulacak alt fonlara ve ortak yatırım anlaşmaları ile doğrudan şirketlere yatırım yapacak, şemsiye (üst) fon niteliğinde bir yatırım fonudur. Uluslararası niteliğe sahip girişimin hedef yatırım alanı Türkiye olup, nihai olarak tüm sektörlerde yüksek büyüme potansiyeline ve güçlü rekabetçi yapıya sahip şirketlere yatırım amaçlanmaktadır. Belirli bir oranda ve seçilmiş şirketlere diğer yatırımcılarla

birlikte direkt yatırım da Girişimin hedefleri arasında yer almaktadır. Halen şirketin ödenmiş sermayesi 90,480 bin Avro'dur.

IVCI'nın yatırım dönemi sona ermiş olup, Eylül 2014 itibariyle bir adet eş-yatırım anlaşması kararına ilave olarak, IVCI Yatırım Komitesinin 8 adet alt fona toplam 156.792.126 Euro tutarında yatırım kararı sözleşmeye bağlanmıştır. Ayrıca Anadolu'ya yönelik olarak Avrupa Birliği kaynaklarından (IPA- Katılım Öncesi Mali Yardımı) Avrupa Yatırım Fonu kanalıyla fon aktararak oluşturulması planlanan G43 Anadolu Risk Sermayesi Fonu'na IVCI da 2.000.000 Avro ile eş yatırımcı olarak katılım sağlayacaktır.

Fonun ilk yatırımı 2009 yılı itibariyle gerçekleştirilmiş olup, IVCI'nın portföyünde halen 23 adedi Türkiye'de olmak üzere farklı sektörlerdeki toplam 32 şirkete yatırım gerçekleştirmiştir. Söz konusu yatırımların faaliyetleri, tasfiye aşamasına gelen biri dışında devam etmektedir (A.Yalçın, Türkiye Kalkınma Bankası Gn. Md. Yrd.,2015).

ABD'de 2010 yılı sonu itibariyle faaliyette bulunan toplam girişim sermayesi destekli firma sayısı 791, bu firmalar tarafından kurulan fon sayısı ise 1183'dür (Ertürk ve Sayılın, 2014: 295).

Avrupa Ülkeleri ile kıyaslandığında Türkiye, girişim sermayesi yatırımları açısından ortalamanın altında bir performans göstermektedir. Bu açıdan Türkiye, 26 ülke arasında 15. sırada yer almaktadır. Halen 45 adet girişim sermayesi ve özel sermaye fonu faaliyet göstermektedir (European Investment Fund, 2010). Bu fonların tamamı yurt dışında kurulmuş fonlardır. Bunlardan yaklaşık 12 tanesinin girişim sermayesi fonu olarak kabul edilebileceği belirtilebilir (Ertürk ve Sayılın, 2014: 197).

Avrupa ülkelerinde ise 709 girişim sermayesi firması bulunmaktadır. Bu firmaların 2006-2010 yılları arasında yaptığı toplam yatırım 38 milyar Avro'dur (European Venture Capital Association, 2011).

2003 yılından bugüne kadar Türkiye'de SPK izniyle kurulmuş 11 girişim sermayesi yatırım ortaklığı bulunmaktadır (Ertürk ve Sayılın, 2014:297).

Yatırım yapılan girişim sermayesi destekli firma sayısı Türkiye'de 2007 ve 2010 yıllarında göze batır bir sıçrama göstererek 30 ve 38 olmuştur (TTGV, S.68)

Girişim sermayeli firma sayısına kümülatif olarak bakıldığında da 2006'da 41 olan sayı 2010'da 124'e ulaşmıştır. Ancak buradaki hareketlilikte ağırlığın yabancı girişim sermayesi fonlarında olduğu görülmektedir. Oran yaklaşık 1'e 5 gibi belirtilebilir (TTGV, s.69),

2007 yılından itibaren girişim sermayesi destekli firma sayısının önemli bir artış gösterdiği Ülkemizde bugüne kadar (2012) 150'ye yakın firma

girişim sermayesi yoluyla desteklenmiştir. Ancak yerli girişim sermayesi firmalarınca fonlanan firma sayısında önemli bir artış olmamıştır(2010 itibariyle). Fonlanan firmaların yüzde 40'ı imalat sanayi sektöründedir. Bu sektördeki firmaların üçte ikisi doğal kaynağa dayalı düşük teknoloji girişimlerdir. Orta ve yüksek teknoloji girişimlerin oranı ise yüzde 34'dür. 1994-2011 yılları arasında Ülkemizde girişim sermayesi fonlarının günümüze yaklaştıkça daha yüksek teknolojiyi temsil eden girişimlere daha fazla yöneldikleri görülmektedir. Diğer bir tespit ise hem yabancı menşeli hem de yerli girişim sermayesi fonlarının portföylerinde yeni kurulmuş fonların payının çok düşük olduğudur (TTGV, s.82).

7. Yöntemin Uygulamasının Yaygınlaşabilmesi İçin Alınabilecek Önlemler

Girişim sermayesi finansman yönteminin uygulamasının yaygınlaştırılmasının; Batı'da geliştirilmiş olan kendisine benzer diğer yöntemler olan "melek yatırımcılık" ve "kitle fonlaması" uygulamalarının ülkemizde yaygınlaştırılması için alınabilecek önlemlerle birlikte ele alınması başlı başına bir makale olabilecek boyutta bir husustur. Bu nedenle burada sadece ana başlıklar olarak değinmekle yetinmeyi uygun buluyoruz. Bu önlemleri şöyle sıralayabiliriz:

- (i) Ülkede riskli ve uzun vadede realize edilebilecek yatırımlara aktarılacak fonların mevcudiyeti,
- (ii) Yeterli sayıda girişim sermayesi şirketinin oluşturulması,
- (iii) AR-GE ve İnovasyon'a önem veren bir toplumsal kültürün mevcudiyeti,
- (iv) Girişim sermayesi şirketine yatırılan fonları temsil eden "katılım payı belgeleri"nin satılarak karların realize edilebileceği uygun piyasanın varlığı,
- (v) Girişimcilerle girişim sermayesi şirketleri arasında katalizör kurumların oluşması,
- (vi) Yasal ve vergisel bazı önlemler,
- (vii) Katılım Bankaları, Kalkınma Bankaları ve KOSGEB gibi benzer hedeflere yönelik kurumların bu yöntemin uygulamasına yönlendirilmesi,
- (viii) Ekonomik ve siyasi istikrar,
- (ix) Faizsiz finansman bilinci ve duyarlılığının yeterli olduğu bir sosyal ve kültürel ortam.

Sonuç

Girişim sermayesi finansman yöntemi II. Dünya Savaşı sonrasında ABD'de uygulanmaya başlayıp başarı kazanmış, daha sonra birçok gelişmiş ülkelere de yaygınlaşmış olan bir finansman yöntemidir.

Sanayileşmede önemli sayılabilecek mesafeler kat etmiş, belirli bir girişimci sınıfı oluşturmuş ama tasarrufları gerçek yatırımcı ve girişimcilere, özellikle sermaye imkanları dar olan küçük işletme sahiplerine ve ileri teknoloji içeren, riskli ama yüksek kar vaat eden yatırımlara aktarmakta pek başarılı olmayan ülkemizde de bu finansman yönteminin işlerliğe kavuşturulması oldukça önemlidir.

Türkiye’de finansal sistem büyük ölçüde bankalara dayanmaktadır. Özellikle yeni ve riskli girişimler ve küçük işletme sahipleri geleneksel finansman sisteminden uygun şartlarla ve yeterli ölçüde kaynak sağlamakta büyük güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. İşte girişim sermayesi finansman yöntemi, bu tür girişimlerin sağlıklı bir biçimde kaynak temin edebilmesi için üzerinde muhakkak durulması ve uygulamaya geçirilmesi gereken seçeneklerden biridir. Öte yandan söz konusu finansman yöntemi, yeni teknolojilerin denenerek uygun olanlarının hayata geçirilebilmesi bakımından da oldukça elverişlidir. Yeni teknolojileri diğer ülkelerden daha önce devreye sokabilen ülkeler uluslar arası rekabette de avantaj kazanacaklardır.

Bu yöntem başarılı biçimde işlerliğe kavuşturulabilirse, ülkemiz ekonomisi açısından ciddi bir ekonomik potansiyel harekete geçirilebilir. Bu yolla ekonomik hareketlilik artarak rekabet ortamı da önemli ölçüde güçlenebilir.

Ülkemizde İslami finansman yöntemleri, Katılım Bankalarının (Özel Finans Kurumları) faaliyete geçmesiyle uygulanmaya başlamıştır. Bu bankaların uyguladığı yöntemler içinde İslami (faizsiz) finansman yöntemi olması hususunda tartışmalar olan murabaha çok ağırlıklı bir yer tutmaktadır. Tartışmasız faizsiz finansman yöntemleri olan mudarebe ve muşareke ise çok düşük oranda uygulama alanı bulmaktadır. Girişim sermayesi finansmanı bu iki yönteme büyük ölçüde benzemektedir. İslami finansman yöntemleri arasında kabul edilmek durumundadır. İster bağımsız girişim sermayesi şirketlerinin oluşumuyla, isterse katılım bankalarının kendi içinde bir birim oluşturması yoluyla uygulamasının geliştirilmesi, ülkemizde faizsiz finansman uygulamalarının yaygınlaşmasına katkıda bulunacaktır.

Şu anda ülkemizde girişim sermayesi finansmanı uygulamasının çok yetersiz olduğunu bu çalışmamızda belirlemiş bulunuyoruz. Çalışmamızda yöntemin ülkemiz açısından önemi ve yararları da ayrıntılı bir biçimde açıklanmıştır. Yöntemin uygulamasının yaygınlaştırılabilmesi için bazı engellerin aşılması ve bazı adımların atılması gerekmektedir. Ancak bu hususların ayrıntılı olarak incelenmesi bu makalenin hacmini çok genişleteceği için, bu incelemeyi başka bir makaleye bırakarak burada söz konusu hususları ana başlıklar halinde belirtmekle yetindik.

Kaynakça

- AKKAYA, Göktuğ Cenk ve M. Yılmaz İÇERLİ(2001):”KOBİ’lerin Finansal Problemlerinin Çözümünde Risk Sermayesi Finansman Modeli”, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, c.3, s.3, İzmir.
- ARK, A. H. (2002): “Risk Sermayesi: Tarihsel Gelişimi ve Türkiye Ekonomisinin Yeniden Yapılandırılmasında Potansiyel Rolü ve Önemi”, *Activeline*, Mart-Nisan.
- BULUT, H. İbrahim ve Bünyamin ER (2009), “Katılım Bankacılığında İki Yeni Finansal Teknik Önerisi: Mudaraba-Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ve Mudaraba-Risk Sermayesi Yatırım Fonları”, Finansal Yenilik ve Açılımları ile Katılım Bankacılığı, Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayını, İstanbul.
- BÜYÜKAYDIN, Ayşegül (1988): “*Risk Sermayesi*”. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü..
- BYGRAVE, D. William and Jeffrey A. TIMMONS (1992): *Venture Capital At The Crossroads*, Harvard Business School Pres, Boston, Massachusetts.
- CANBAŞ, Serpil(1992): ”Küçük İşletmeciliği ve Girişimciliği Teşvik Aracı Olarak Risk Sermayesi ve Türkiye’de Uygulama Olanakları”, *Modern Finansman Araçlarının Esnaf-Sanatkar ve Küçük İşletmeler Açısından Değerlendirilmesi Sempozyum Tebliğleri*, Yayına Hazırlayan: Tamer Müftüoğlu, TES-AR Yayını, Ankara.
- ÇİZAKÇA, Murat (1993): *Risk Sermayesi Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları*, İSAV Yayını, İstanbul.
- ÇONKAR, M. Kemalettin (1995): Risk Sermayesi Finansman Yöntemi:- Türkiye İçin Önemi, Başarı Koşulları ve Uygulama İmkanları, *Erciyes Üniversitesi İİBF Yayını*, No.3, Kayseri.
- ÇONKAR, M. Kemalettin (2007):*Risk Sermayesi Finansman Yöntemi*, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 61.
- ERTÜRK, Hakan ve Güven SAYILGAN (2014): *Girişim Sermayesi Fonları ve Bu Fonların Geliştirilmesinde Kamunun Rolü*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, C. 43, S.2.
- ESER, Serdar (1990): *Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Piyasasından Finansmanı ve Risk Sermayesi (Venture Capital)*, Sermaye Piyasası Kurulu Yeterlik Etüdü, Ankara.

- EUROPEAN INVESTMENT FUND, “December 2010”, [http://www.eif.org/what we do/equity/news/2010/2010_ivci.htm](http://www.eif.org/what_we_do/equity/news/2010/2010_ivci.htm), 25 Ağustos 2015.
- EUROPEAN VENTURE CAPITAL ASSOCIATION, “Yearbook 2011”, [http://www.evca.eu/uploadedfiles/Home/Knowledge Center /EVCA Research/Statistics/Yearbook/Evca Yearbook 2011.pdf](http://www.evca.eu/uploadedfiles/Home/Knowledge_Center/EVCA_Research/Statistics/Yearbook/Evca_Yearbook_2011.pdf). 26 Ağustos 2015.
- FETTAHOĞLU, Abdurrahman (1992): *Riziko Sermayesi Finansı*, KOSGEB Yayını, Ankara.
- GLADSTONE, David (1988), *Venture Capital Handbook*, New and Revised, Prentice Hall Englewood Cliffs, New Jersey.
- İŞERİ, F. Esra (1993): *Risk Sermayesi*, Ankara: BİAR-Konrad Adenauer Stiftung.
- KUMAŞ, Mehmet Salih (2007), “Faizsiz Bir Finans Yöntemi Olarak Venture Capital Sistemi ve İslam Bankacılığı ile Mukayesesi”, *Uludağ Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, C.16, S.1, Bursa.
- METRICK, Andrew (2007): *Venture Capital and The Finance of Innovation*, John Wiley and Sons Inc..
- ÖZGÖK, Seda, Kişisel internet sayfası, <http://www.sedagok.com/?p=384> Erişim Tarihi: 10.04.2017.
- ÖZKÖK, İ. Cem (1992): “*Bir Finansman Türü Olarak Risk Sermayesi (Venture Capital) ve Uygulama Örnekleri*”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, C.7, S.1.
- RESMİ GAZETE, 2 Ocak 2014 tarihli 28870 sayılı Girişim Sermayesi Yatırım Fonlarına İlişkin Esaslar Tebliği, Ocak:2014
- SARIASLAN, Halil (1992): “*Venture Capital (Risk Sermayesi) Finansman Modeli ve Türkiye’de Uygulama Olanakları*”, *Ankara Sanayi Odası Dergisi Özel Eki*, y.16, s.113, Ocak-Şubat.
- TUNCEL, Kürşat (2000), *Risk Sermayesi Finansman Modeli Dünya Uygulamalarının Analizi ve Türkiye İçin Özgün Bir Model Önerisi*, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, No:37, Ankara.
- TUNÇ, Hüseyin (2013), *Katılım Bankacılığı-Felsefesi, Teorisi ve Türkiye Uygulaması*, Nesil Yayınları, İstanbul.
- YALÇINCI, Adnan (2015): *Türkiye Kalkınma Bankası Gn.Md.Yrd.*,
- YAZICI, Mehmet, Turcomoney, <https://www.turcomoney.com/turkiyede-melek-yatirimcilik.html> Erişim Tarihi : 10.04.2017.

YILDIRIM, Jülide (1991): “*Küçük ve Orta Boy İşletmeler ve Risk Sermayesi*”
, Yüksek Lisans Tezi İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü,
İstanbul, (Basılmamış).

INTERNATIONAL JOURNAL OF
ISLAMIC ECONOMICS AND
FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı
Araştırmaları Dergisi*

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407

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



**Gayrimenkul Sertifikalarının İslam İktisadı Perspektifinden
Değerlendirilmesi**

**Critical Evaluation of The Real Estate Certificates From The Perspective
of Islamic Economics**

Salih Ülev

Arş. Gör. Sakarya Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı EABD, salihulev@sakarya.edu.tr

Fatih Savaşan

Prof. Dr. Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Maliye Bölümü, fsavasan@sakarya.edu.tr

Mervan Selçuk

Arş. Gör. Sakarya Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı EABD, mervanselcuk@sakarya.edu.tr

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.06

ÖZET

Gayrimenkul projelerinin, herkesin ortak olabileceği küçük paylara bölünmesi ile oluşturulan yatırım aracı olarak tanımlanan gayrimenkul sertifikaları Türkiye’de ilk kez 1996 yılında ihraç edildi. 1996 yılında yapılan ilk ihraçtan 17 yıl sonra gayrimenkul sertifikaları yeniden gündeme gelerek 2013 yılında SPK tarafından yeni bir tebliğ hazırlandı. 2016 ve 2017 yılında bu tebliğde bazı değişiklikler yapılarak 2017 yılının Nisan ayında gayrimenkul sertifikaları ikinci kez ihraç edilerek halka arz edildi. Bu ihracın 1996 yılında yapılan ihraçtan bazı önemli farkları vardır. Onlardan bir tanesi bu ürünün ortaklığa dayalı ve İslami esaslara uygun olduğunun lanse edilmesidir. İlgili açıklamalardan yeni bir sermaye piyasası ürünü olarak kabul edebileceğimiz gayrimenkul sertifikalarının İslami esaslara uygun olduğunun lanse edilmesi bu ürünün İslam iktisadı perspektifinden incelenmesini gerekli hale getirmektedir. Bu çalışmanın amacı, gayrimenkul sertifikalarını İslam iktisadı perspektifinden incelemektir. Bu kapsamda Türkiye için yeni olan bu ürünün nasıl işlediği açıklanarak ürüne ait inşaat projesinin yapımından ürünün ikinci el piyasada tedavülüne kadar olan süreçteki işlemler fihhi değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

**Anahtar
Kelimeler:**

*Gayrimenkul
Sertifikaları,
İslami Sermaye
Piyasası, İslami
Finans*

Keywords: *Real
Estate
Certificates,
Islamic Capital
Market, Islamic
Finance*

ABSTRACT

© 2017 PESA
All rights
reserved

Real Estate Certificates (REC), which are defined as investment instruments each of which represents small shares of real estate projects, were first issued in 1996 in Turkey. 17 years after the first issuance in 1996, REC came back on the agenda, and a new regulation was introduced by the Capital Markets Board of Turkey in 2013. Only after some changes were made in this regulation in 2016 and 2017, real estate certificates were issued for the second time in April 2017. This issuance has some important differences from the previous one. One of them is that issuing institutions introduce REC as an instrument based on partnership and adhering Islamic principles. This claim calls for careful discussion from the perspective of Islamic economics to see whether the real estate certificates, which can be regarded as a new capital market product, indeed meet Islamic principles. This paper first explains how this product works and then puts the transactions from the birth of the construction project upon which the certificates are created to the circulation of RECs in the secondary market under critical judicial (fiqh) evaluation.

Giriş

Gayrimenkul projelerinin, herkesin ortak olabileceği küçük paylara bölünmesi ile oluşturulan yatırım aracı olarak tanımlanan gayrimenkul sertifikaları Türkiye’de ilk kez 1995 yılında Sermaye Piyasası Kurulu tarafından çıkarılan “Gayrimenkul Sertifikalarının Kurul Kaydına Alınmasına İlişkin Esaslar Tebliği (Seri: III, No: 19)” ile resmi düzenlemelere girdi. Türkiye Emlak Bankası A.Ş. tarafından 1996 yılında yapılan ilk ihraç, İstanbul’da Ataşehir konut projesini finanse etmek için gerçekleştirildi. 382 konut için ihraç edilen bu sertifikaların halka arz fiyatı 10TL olarak belirlendi ve İMKB tahvil ve bono piyasası bünyesinde Gayrimenkul sertifikaları pazarında işlem gördü (Vurgun, 2011, akt. Köroğlu, 2016). Bu sertifikaların borsadaki fiyatı piyasa koşullarında oluşmadı, ihraççı Türkiye Emlak Bankası tarafından aylık olarak belirlendi (Akçay, 2006, s.41). Gayrimenkul sertifikalarına ait bu ilk ihraç, fiyat, getiri, vade ve şerefiye gibi unsurlardan dolayı çok fazla rağbet görmedi ve süreklilik kazanamadı (Köroğlu, 2016, s.30).

1996 yılında yapılan ilk ihraçtan 17 yıl sonra gayrimenkul sertifikaları yeniden gündeme gelerek 2013 yılında SPK tarafından yeni bir tebliğ hazırlandı. 2016 ve 2017 yılında bu tebliğde bazı değişiklikler yapılarak 2017 yılının Nisan ayında gayrimenkul sertifikaları ikinci kez ihraç edilerek halka arz edildi. Bu ihraçın 1996 yılında yapılan ihraçtan bazı önemli farkları vardır. Onlardan bir tanesi bu ürünün ortaklığa dayalı ve İslami esaslara uygun olduğunun lanse edilmesidir. İlgili açıklamalardan yeni bir sermaye piyasası ürünü olarak kabul edebileceğimiz gayrimenkul sertifikalarının İslami esaslara uygun olduğunun lanse edilmesi bu ürünün İslam iktisadı perspektifinden incelenmesini gerekli kılmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde gayrimenkul sertifikalarının ne olduğu, nasıl işlediği açıklanmış ve gayrimenkul sertifikasına konu olan projenin tarafları arasındaki sözleşmelerde bulunan ve fihhi açıdan incelenmesi gereken bazı hükümlere dikkat çekilmiştir. İkinci bölümde gayrimenkul sertifikalarına ait muhtemel riskler açıklanmış, üçüncü bölümde projenin taraflarının birbirleri ile olan hukuki ilişkileri ortaya konulmaya çalışılmış, böylece bu sertifikaların işleyişine ilişkin fihhi değerlendirme yapmak için bir zemin oluşturulmuştur. Dördüncü bölümde de bu zemin üzerine fihhi değerlendirme yapılmıştır.

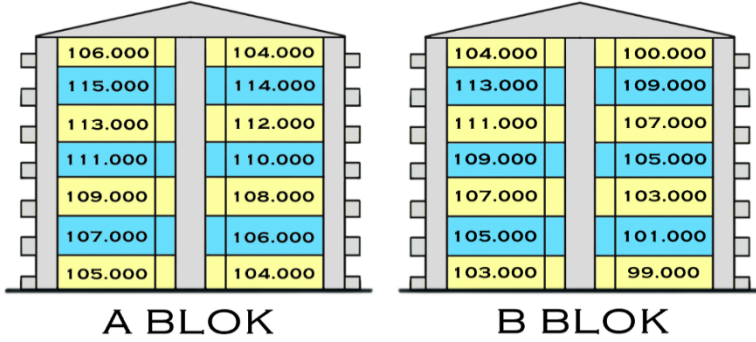
1. Gayrimenkul Sertifikasının Mahiyeti ve İşleyişi

Gayrimenkul Sertifikası (GMS), gayrimenkul projelerine bireysel ve kurumsal yatırımcıların ortak olmalarına imkân veren bir yatırım aracı olarak tanımlanmaktadır (“Gayrimenkul sertifikası nedir”, 2017). Bu sertifikalar bir şirketin, yeni başlayacak bir gayrimenkul projesindeki bağımsız bölümleri

küçük paylara bölerek satmasına imkân vermektedir. Bu sertifikalardan yeterli sayıda satın alanlar tapu devri yoluyla bağımsız bölümün sahibi olmaktadır. Yeterli sayıda sertifika satın almayanlar ise sertifikaların değer artışından yararlanır. Zira GMS'lerin ikincil piyasası bulunmakta, bu sertifikalar Borsa İstanbul'da işlem görmektedir (Borsa İstanbul Gayrimenkul Sertifikaları, 2017 s.2). Sertifika sahipleri diledikleri takdirde aldıkları sertifikaları Borsa İstanbul üzerinden satabilmektedirler (Sertifikanın Amacı, 2017). Gayrimenkul sertifikası bir dairenin metrekare ile satışı değildir. Bu sertifika TOKİ garantörlüğünde inşa edilen bir gayrimenkul projesine ortak olmayı ifade etmektedir. Bir başka deyişle gayrimenkul sertifikası sahipliği, projenin belli bir bölümüne alınan pay oranında yatırım ortağı olmak anlamına gelmektedir. Ayrıca sertifika sahiplerine projeden daire alma imkânı sağlanmıştır. Sertifika sahipleri, yeterli miktarda sertifikaya sahip olmaları halinde dilerlerse projeden daire alabilecekleri gibi, hisseleri oranında da yatırıma ortak olabilirler. Proje tamamlandığında elde edilen hasıllardan kendi ortaklık payına düşen kısmı alabilirler ("Sertifikanın Amacı", 2017). Gayrimenkul sertifikası ile bir şirkete ortak olunmamakta, arsası belli, ruhsatı alınmış, inşaatı başlamış bir gayrimenkul projesine ortak olunmaktadır. Park Maveria 3 projesinde 1 sertifika ile projenin gayrimenkul sertifikasına konu kısmının 3.370.410'da birlik bir ortaklık payı elde edilmektedir ("Sertifika nasıl alınır", 2017). Aşağıdaki şekil yardımıyla gayrimenkul sertifikasının işleyişini daha iyi izah edebiliriz.

7 kat 28 daireden oluşan iki bloklu bir projenin tamamının gayrimenkul sertifikası ile satıldığını varsayalım. Proje bağımsız bölümler halinde küçük paylara ayrılır. Paylandırma esnasında dairelerin şerefiye farkları pay adetlerine yansıtılır. Böylelikle konumuna, cephesine göre daha değerli olan dairelerin pay adedi daha fazla olur. Bu projede toplam pay 3 milyon adet olsun. A ve B blokta paylar aşağıdaki şekildeki gibi belirleniyor.

Şekil 1: Bağımsız Bölümlerin Pay Adetleri (Örnek)

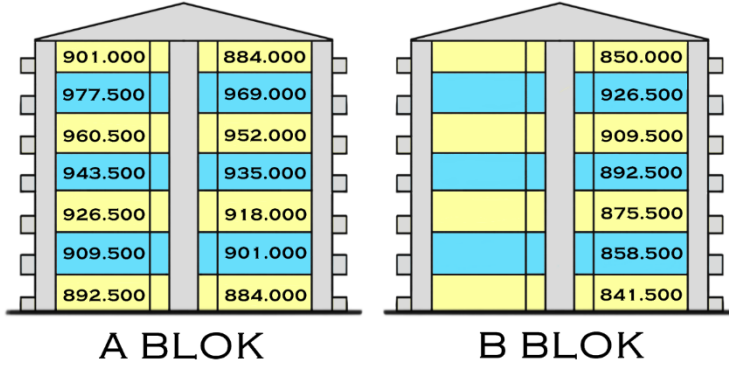


Kaynak: Sistem Nasıl Çalışıyor? (2017).

Örneğin B blok zemin kattaki bir dairenin pay adedi 99 bin iken B blok orta kattaki bir dairenin pay adedi 111 bin olarak belirleniyor. Her bir pay için bir halka arz fiyatı belirleniyor. 1 pay değerini 5 lira olarak kabul edersek 3 milyon adet hissenin değeri 15 milyon TL'lik bir büyüklükle halka arz edilecektir. Bu işlemlerin ardından, hisseler borsada işlem görmeye başlar.

Borsada işlem gördüğü son güne kadar 7 dairenin yatırımcılar tarafından paylarının biriktirilmek suretiyle satın alındığını düşünürsek: 28 dairelik projedeki kalan 21 ev açık artırma yöntemiyle satışa çıkarılacaktır. Kalan 21 evin pay adedi 2.248.000'dir. Açık artırma ile satışa çıkarılan evlerin aşağıdaki şekilde gösterilen fiyatlar ile satılırsa, evlerin satışından elde edilen hasılat 19.108.000 TL olacaktır. Evler satıldıktan sonra her pay başına düşen hasılat hesaplanıyor. $19.108.000 \text{ TL} \div 2.248.000 \text{ Pay} = 8,5 \text{ TL}$ olarak hisse fiyatı hesaplanmaktadır. Hisse sahiplerine pay başına 8,5 TL ödenecektir. Böylece halka arz aşamasında 5 TL'den pay satın alan yatırımcılar pay başına 3,5TL kar elde etmiş olurlar ("Sistem Nasıl Çalışıyor", 2017).

Şekil 2: Bağımsız Bölümlerin Satış Fiyatları (Örnek)



Kaynak: Sistem Nasıl Çalışıyor?. (2017).

Park Maveria 3 projesinde bir sertifikanın halka arz fiyatı 42,5 TL; toplamda ihraç edilen pay adedi ise 3.370.410 adet olmuştur. Buna göre, Park Maveria 3 projesinde 1 sertifika ile projenin gayrimenkul sertifikasına konu kısmının 3.370.410'da birine ortak olunmaktadır ("Sertifika nasıl alınır", 2017).

1.1. Gayrimenkul Sertifikası Sahibinin Seçenekleri

Sistemde gayrimenkul sertifikası sahibinin asli ve tali edim olmak üzere iki seçeneği bulunmaktadır.

a) Asli Edim

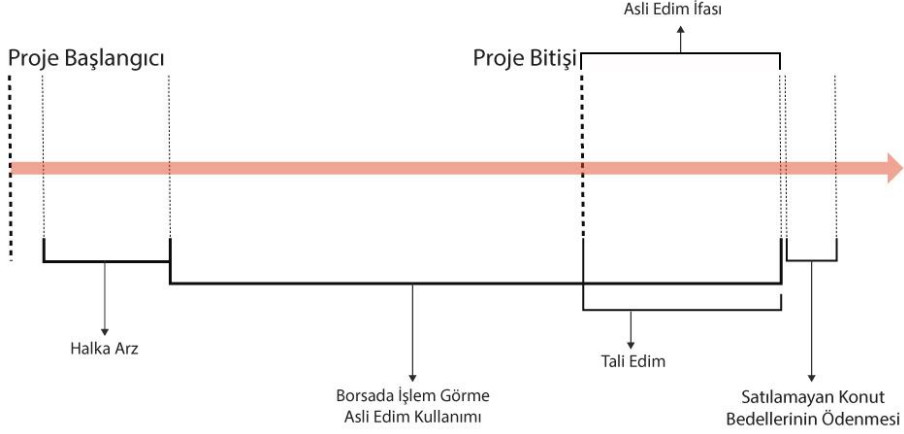
Yeterli sayıda sertifikaya sahip olanlar gayrimenkulün mülkiyetine hak kazanabilirler. Yeterli miktarda sertifikaya sahip olan bir yatırımcı proje tamamlanmadan önce asli edim talebinde bulunabilir. Proje bitmeden asli edim için başvuran yatırımcıların sertifikaları bloke edilerek talep ettikleri daire için gayrimenkul satış vaadi sözleşmesi imzalanır. Proje tamamlandıktan sonra ise, satış vaadi sözleşmesi bulunanlar gayrimenkulün tapusunu alırlar. Aynı anda birden fazla kişi aynı daire için başvuruda bulunursa önce başvuran ile gayrimenkul satış vaadi sözleşmesi yapılır. (Borsa İstanbul Gayrimenkul Sertifikaları, 2017, s.3).

b) Tali Edim

Yeterli sayıda sertifikası olmayan veya bağımsız bölüm almak istemeyen yatırımcılar bağımsız bölümlerin açık artırma ile satılmasını bekler. Proje bitiminde asli edime konu olmayan bağımsız bölümler açık artırma usulü ile satılır. Satıştan elde edilen hasılat sertifika sahiplerinin payları oranında dağıtılır. Bu işleme tali edim denilir (TOKİ Gayrimenkul Sertifikasının

İşleyişi, 2017). Asli edim talep etmeyen yatırımcılar proje bitiminden önce sertifikalarını borsada satarak nakde çevirebilirler. Bu anlamda gayrimenkul sertifikası, hızlı bir şekilde nakde çevrilebilen bir üründür (Borsa İstanbul Gayrimenkul Sertifikaları, 2017, s.3).

Şekil 3: Gayrimenkul Sertifikası Zaman Çizelgesi Örneği



Kaynak: Borsa İstanbul Gayrimenkul Sertifikaları (2017, s.3)

Proje bitiminde tali edim talep eden sertifika sahipleri paylarına düşen hasılatı bağımsız bölümlerin tamamı satıldığında alırlar. Her bir bağımsız bölümün satışından elde edilen hasılat TOKİ tarafından özel bir hesapta toplanır. Bu hesapta toplanan fonların İslami esaslara uygun olarak nemalandırılacağı açıklanmış, bu fonların kira sertifikaları (sukuk) ve katılma hesaplarında değerlendirileceği ifade edilmiştir (Sermaye Piyasası Aracı Notu, 2017, s.13).

1.2. Gayrimenkul Sertifikasında Yer Alan Çeşitli Hükümler

Gayrimenkul sertifikasına konu olan Park Mavera 3 projesinin taraflarına ait gelir paylaşım sözleşmesi, sermaye piyasası aracı notu veya gayrimenkul sertifikası tebliğinde yer alan bazı hükümlere dikkat çekilmesinde fayda görülmektedir. Proje dokümanlarındaki maddeleri asli hükümler ve tali hükümler olarak ikiye ayırmak gerekirse bu bölümde bahsedeceğimiz hükümlerin tali hükümler kapsamına gireceğini düşünüyoruz. Yine de bu hükümlerin fıkhi açıdan değerlendirilmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada tali hükümlere ilişkin fıkhi bir değerlendirmeye yer verilmeyecek, sadece bu hükümlere dikkat çekmekle yetinilecektir.

- Proje süresi içinde yeterli sertifikaları toplayıp asli edim talep eden ve kendisiyle gayrimenkul satış vaadi sözleşmesi imzalanan yatırımcının sözleşme tarihinden itibaren 24 ay içerisinde sözleşmeden dönme hakkı vardır.

Yatırımcının sözleşmeden dönmesi durumunda TOKİ adına yüklenici firma, yatırımcıdan sözleşme nedeniyle oluşan vergi, resim, harç ve benzeri yasal yükümlülükten doğan masraflar ile sözleşme tarihinden itibaren ilk üç ay için sözleşme bedelinin %2'si, üç ile altı ay arası için %4'ü, altı ile oniki ay arası için %6'sı ve oniki ile yirmidört ay arası için %8'i oranında tazminat ödenmesini isteyebilir (Sermaye Piyasası Aracı Notu, 2017, s.25).

- Projenin açıklanan bitiş tarihinde tamamlanmaması durumunda, kalan işlerin toplam işe oranı hesaplanır ve kalan işlere uygulanmak üzere her gecikme günü için bu oran ile arsa satış karşılığı Satış Toplam Gelir miktarı¹ (AKSTG) çarpımının %0,01 (Onbinde bir) oranında gecikme cezası uygulanır ve gecikme cezaları yatırımcıların hissesi oranına göre yatırımcılara ödenir (Sermaye Piyasası Aracı Notu, 2017, s.27).
- Arsa satışı karşılığında yüklenici şirket, TOKİ'ye belirlenen 306 milyon TL'lik Arsa Satış Karşılığı İdare Payı Gelirini (AKİPG) aşağıdaki ödeme planına göre yapacaktır. Ödeme planındaki taksitlerin gecikmesi durumunda AKİPG'nin %0.01'i oranında günlük gecikme cezası yükleniciden alınacaktır (Gelir Paylaşımı Sözleşmesi, 2017, md4, s.4).

Tablo 1: Yüklenicinin Ödeme Planı

Ödeme No:	Sözleşme İmza Tarihinden İtibaren Ödeme Günü (Taksit Günü)	Teklif Edilen Arsa Satış Karşılığı İdare Payı Geliri (AKİPG) Ödeme Oranı (Taksit Oranları)	Ödeme Oranına Göre; Arsa Satış Karşılığı İdare Payı (AKİPG) Tutarı(Türk Lirası)
1	360'ncü gün	%10	30.600.000,00 TL
2	540'ncü gün	%10	30.600.000,00 TL
3	720'inci gün	%20	61.200.000,00 TL
4	900'üncü gün	%20	61.200.000,00 TL
5	1080'inci gün	%20	61.200.000,00 TL
6	1260'inci gün	%20	61.200.000,00 TL
7	TOPLAM	%100	306.000.000,00TL

Kaynak: Gelir Paylaşımı Sözleşmesi (2017, md4, s.4).

- Yüklenici, idarenin uygun göreceği bir bankada veya özel finans kurumunda ayrı bir hesap açacak, bağımsız bölümlerin satışından elde edilecek gelirler tek bir hesapta toplanacaktır. Toplanan paraların Türk Lirası ve döviz cinsinden nemalandırılması TOKİ ve yüklenici tarafından yapılacaktır. (Gelir Paylaşımı Sözleşmesi, md7, s.7). Sözleşmede, elde edilecek hasılatın ayrı bir hesapta toplanması kararlaştırılmış ve bu paraların çeşitli şekillerde işletilerek nemalandırılacağı ifade edilmiştir. Fakat sözleşmede bu paraların İslami

¹ Bu tutar Park Maveria 3 projesinde 1.020.000.000TL olarak belirlenmiştir.

esaslara uygun olarak değerlendirilip değerlendirilmeyeceğine dair herhangi bir açıklama yapılmamıştır. TOKİ ile yüklenici arasındaki sözleşmede ifade edilmemesine karşın projenin halka arz izahnamesinde halktan toplanacak paraların İslami esaslara uygun olarak nemalandırılacağı açıklanmıştır (Sermaye Piyasası Aracı Notu, 2017, s. 13). Buradan hareketle ilk bakışta projenin halka arza konu olan yüzde 30'luk kısmı için toplanan paraların İslami yatırım araçlarında değerlendirileceği, yüzde 70'lik kısmı için ise böyle bir durumun söz konusu olmadığı anlaşılabilir. Fakat projedeki bütün bağımsız bölümlerin satışından elde edilecek hasılatın tek bir hesapta toplanacağı düşünülürse halka arza konu olan kısım için de hesapta biriken paraların İslami yatırım araçlarında nemalandırılacağı düşünülmektedir. Burada sözleşmeyi hazırlayanlar ya bu hükmü sözleşmeye eklemeyi gözden kaçırmış ya da lüzum görmemişlerdir.

- “Tali edim ifa süresi bitiş tarihi itibarıyla satılmayan bağımsız bölümlerin olması durumunda, bu bağımsız bölümlere karşılık gelen gayrimenkul sertifikalarının itfasına ilişkin olarak ihraççı tarafından yatırımcılara yapılacak ödemelerde, gayrimenkul sertifikalarının vade tarihinden önceki üç aylık dönemde borsada oluşan ağırlıklı ortalama fiyatların ortalaması esas alınır” (Gayrimenkul Sertifikaları Tebliği, 2013, md.8, f.3, b.e).

2. Gayrimenkul Sertifikası ile İlgili Riskler

Bir finansal ürün olarak gayrimenkul sertifikalarını etkileyebilecek bazı riskler bulunmaktadır. Bu riskler ise şu başlıklar altında incelenebilir:

Siyasi Riskler: Türkiye’de meydana gelebilecek ve ülke ekonomisini etkileyecek her türlü siyasi olay bu finansal ürün için de risk faktörüdür. Ülke ekonomisini olumsuz yönde etkileyecek olaylar dolaylı da olsa ilgili projenin maliyetini, projeye gelecek talebi ve dolayısıyla fiyatları olumsuz yönde etkileyecektir (İhraççı Bilgi Dökümanı, 2017, s. 6).

Yüklenici ile İlgili Riskler: Gayrimenkul sektörü likit olmayan bir yapıya sahip olduğundan yüklenicinin finansal yapısı diğer gayrimenkul projelerinin satımından elde edeceği gelire bağlı olabilir. Gayrimenkul sektöründe yaşanacak bir daralma yüklenicinin diğer projelerindeki gayrimenkulleri satamamasına ve likidite problemi yaşamasına neden olabilir. Bu durum yüklenicinin gayrimenkul sertifikasına konu olan projedeki yükümlülüklerini tam olarak, zamanında ve planlandığı şekilde getirememesine neden olabilir (İhraççı Bilgi Dökümanı, 2017, s. 7).

Gayrimenkul Sektöründeki Riskler: Gayrimenkul sertifikasına konu olan projenin bulunduğu lokasyondaki gayrimenkul fiyatlarının proje sonunda beklenen fiyatlar düzeyinde oluşmaması durumunda söz konusu sertifikaların fiyatları beklenenin altında oluşabilir. Uzun bir dönemden beri konut fiyatları yükselişini devam ettirse de son yıllarda bu artış hızının yavaşladığı görülmektedir (TCMB Konut Fiyat Endeksi, 2017, s.3) Bunun sebebi muhtemelen piyasadaki arz ve talep dengesinin oluşmaya başlamasıdır. Projenin yapılacağı bölgede konut arzının artmasının kira ve satış fiyatlarının kademeli olarak azalmasına yol açabilme ihtimali de bulunmaktadır (İhraççı Bilgi Dökümanı, 2017, s. 8).

İhraççı İle İlgili Riskler: İhraççı ile ilgili riskleri mevzuattan kaynaklanan riskler, yönetsel ve operasyonel riskler ve şeffaflık ile ilgili riskler olmak üzere üç alt başlık halinde incelenmiştir (İhraççı Bilgi Dökümanı, 2017, s. 6-7):

a) **Mevzuatsal Riskler:** TOKİ'nin faaliyetleri ile ilgili yasal mevzuatta meydana gelebilecek muhtemel değişiklikler ihraççı TOKİ ve yüklenici şirketin mali yapısını, operasyonel yapısını ve finansal esnekliğini olumsuz yönde etkileyebilir. Ayrıca TOKİ tarafından hazırlanan imar planlarının 2985 sayılı kanun uyarınca bazı kurum ve kuruluşlarca onaylanması zorunludur. Bu onayla ilgili mevzuatın ve prosedürlerin değişmesi durumunda TOKİ'nin faaliyet hızı düşebilir.

b) **Yönetimsel ve Operasyonel Riskler:** TOKİ tarafından yapılan işler ihale ile yüklenici şirketlere verilmekte, bu şirketler de düzenlenen şartnamelere uygun olarak projeyi gerçekleştirmektedir. Yüklenici firmanın şartnameye uygun olarak projeyi gerçekleştirmemesi TOKİ'nin ek maliyetlere katlanmasına neden olabilir. Bu da TOKİ'nin bütçe yapısını olumsuz yönde etkileyebilir. Ayrıca, TOKİ'nin sermaye piyasası aracı ihraçları konusunda sınırlı tecrübesinin olması, sermaye piyasası ile ilgili mevzuatlardaki yükümlülükleri yerine getirme sırasında aksaklıklara neden olabilir.

c) **Şeffaflık İle İlgili Riskler:** Bir kamu kuruluşu olduğundan TOKİ'nin gelir ve giderleri halihazırda Sayıştay denetimine tabidir. TOKİ'nin finansal ve mali yapısına ilişkin denetimi Sayıştay yapmaktadır. TOKİ'nin herhangi bir ticari işletme gibi finansal tablolarının bulunmaması, finansal verilerinin ve faaliyetlerine ilişkin bilgilerin kamuya duyurulmaması nedeniyle TOKİ'nin finansal durumu yatırımcılar nezdinde tam olarak bilinmemektedir. Bir başka deyişle TOKİ'nin finansal durumu yeterince şeffaf değildir. Bu durum yatırımcıların TOKİ'nin finansal durumunu bilmeden hareket etmesine,

yükümlülüklerini yerine getirecek finansal yapısı olmayan bir kuruluşun projesini çok karlı bir proje olarak görerek yatırım yapmasına neden olabilir.

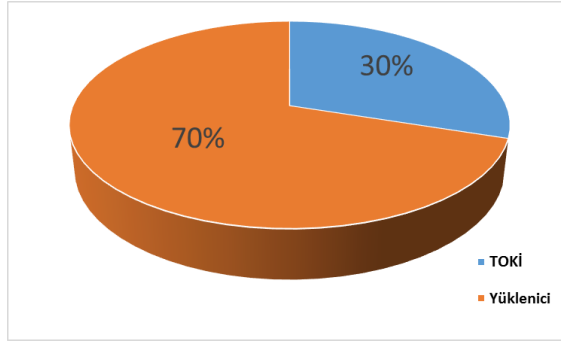
3.Taraflar Arasındaki Hukuki İlişkiler

TOKİ ile yüklenici firma arasında ve Park Maveria 3 ortaklığı ile sertifika arasındaki hukuki ilişkilerin mahiyetine değinmekte fayda vardır.

3.1. TOKİ ile Yüklenici Arasındaki Hukuki İlişki

TOKİ ile yüklenici arasında arsa satış karşılığı gelir paylaşımı sözleşmesi imzalanmıştır. Bu sözleşmede TOKİ arsa sahibi, yüklenici ise projenin yapımını üstlenen taraftır. Sözleşmede projeden elde edilecek gelir 1.020.000.000TL, TOKİ'nin payı ise gelirin yüzde 30'una tekabül eden 306.000.000TL olarak belirlenmiştir. Proje satış geliri sözleşmede belirlenen tutardan daha yüksek olması halinde yeni tutarın yüzde 30'u TOKİ'nin payı olacaktır. Fakat proje bitiminde elde edilen tutar sözleşmede belirlenen proje geliri tutarından daha düşük olursa TOKİ bundan etkilenmeyecek her halükarda 306.000.000TL'yi alacaktır (Gelir Paylaşımı Sözleşmesi, 2017, md1, s.2).

Şekil 4: TOKİ ile Yüklenici Arasındaki Gelir Paylaşım Oranı



TOKİ ile yüklenici arasında yapılan gelir paylaşımı sözleşmesi incelendiğinde İslam hukuku açısından bir müşareke akdinden söz edebiliriz. Müşareke, iki veya daha fazla sayıda ortak tarafından kurulan ve ortaklardan her birinin belirli miktarda sermaye koydukları bir ortaklık türüdür. Bu ortaklık türünde kar oranı anlaşma ile belirlenirken, zarar ortakların koydukları sermaye oranına göre belirlenir (AAOIFI, 2012:263). Ayrıca müşareke ortaklığında kazancın paylaşım esasları belirlenirken kar payının maktu bir miktar olarak değil, oran olarak belirlenmesi şarttır (Gözübenli, s.260). Yani kar paylaşımı, karın yüzde 20'si, yüzde 30'u şeklinde bir oran olarak belirlenmeli, karın 1 Milyon TL'si

gibi maktu bir miktar olmamalıdır. Nitekim; ortaklıktan, önceden belirlenmiş maktu kar almak İslam hukukuna göre faiz sayılmaktadır (Döndüren, 2012:418). TOKİ ile yüklenici arasındaki gelir paylaşımı sözleşmesi incelendiğinde karın paylaşımının hem oran hem de maktu olarak belirlendiği görülmektedir. Sözleşmenin birinci maddesinde TOKİ'nin payı, gelirin yüzde 30'u olarak ifade edilmiş, bunun yanında 306.000.000TL olarak bir bedel de zikredilmiştir. Zikredilen maktu miktarın ilk bakışta tahmini bir bedel olduğu düşünülebilir. Fakat ileriki maddelerde TOKİ'nin gelirden alacağı payın hiçbir şekilde bu rakamdan aşağı düşmeyeceği açık bir şekilde ifade edilmiştir (Gelir Paylaşımı Sözleşmesi, 2017, md.3, s.2). Sözleşmede gelir paylaşımının hem miktar olarak belirlenmesi, hem de bu şartı kuvvetlendirecek şekilde, bu miktarın altına düşmeyeceği şartının eklenmesi akdi mahzurlu hale getirmektedir.

Müşarekede kural olarak sermayenin nakdi olması gerekmektedir. Aynı sermayenin kabul edilip edilmeyeceği ise mezhepler arasında ihtilafıdır. Ebu Hanife ve Ahmed bin Hanbel müşareke tipi bir ortaklıkta sermayenin nakdi olmasının şart olduğunu, mal ve benzeri varlıkların sermaye olarak konulamayacağını söylerler. İmam Malik ise müşareke tipi bir ortaklıkta sermayenin nakdi olmasının şart olmadığı kanaatindedir. İmam Şafi ise misli malların sermaye olarak konulabileceğini, kıyemi malların ise konulamayacağı görüşündedir (Usmani, 2004:25-26). AAOIFI (2012:264) ise ortakların anlaşmış olmalarına bağlı olarak gayrimenkul gibi nakdi olmayan varlıkların nakit değeri belirlendikten sonra sermaye olarak konulabileceği görüşündedir. Her ne kadar mezhep imamlarının çoğunluğunun görüşü; ortaklığa aynı sermaye konulamayacağı yönünde olsa bile günümüzdeki ticari işlemlerin büyüklüğü ve çok daha karmaşık bir hale gelmiş olması düşünüldüğünde, AAOFI'nin temel aldığı görüş daha makul gözükmektedir. TOKİ ile yüklenici arasında yapılan gelir paylaşımı sözleşmesi incelendiğinde TOKİ'nin kendi arsasını vererek ortaklığa aynı sermaye ile ortak olduğunu anlaşılmaktadır. AAOFI'nin görüşü benimsendiği takdirde TOKİ ile yüklenici arasındaki bu ortaklığa koyulan sermayelerin şekli ile ilgili bir problemin olmadığı söylenebilir.

TOKİ ile yüklenici arasında yapılan inşaat ve satış işine ait mutabakat metninin birinci maddesinde “yüklenicinin talep etmesi ve idarenin de uygun görmesi durumunda Arsa Satış Karşılığı Satış Toplam Geliri (AKSTG)'nin en fazla %30'u tutarında gayrimenkul sertifikası ihracı yapılabilir. Bu durumda satış işlemleri satış ofislerinin yanında gayrimenkul sertifikası işlemleri ile de yapılacaktır” (Mutabakat Metni, 2017, md.1) şeklinde bir ibare vardır. Bu

ibareden hâlihazırda gerçekleştirilmiş olan gayrimenkul sertifikası ihracını, TOKİ'nin yüklenici adına yaptığını anlıyoruz. Zira aynı mutabakat metninin ikinci maddesinde şu ifadeler yer almaktadır:

“Gayrimenkul sertifikasının ihracı ve itfası aşamalarında ortaya çıkan veya oluşması muhtemel her türlü masraf ve maliyetler (SPK, Borsa İstanbul, MKK ve benzeri kurumlara ödenecek ücretler, aracılık komisyonu, tanıtım broşürü, ve diğer basım giderleri, her türlü organizasyon masrafları, medya tanıtımları, tüm danışmanlık hizmetleri ve benzeri masraflar ile bunlara ilişkin her türlü vergi, resim, harç ve benzeri masraflar) idarece yapılan yazılı tarihini müteakip 10 gün içerisinde yüklenici tarafından ödenecektir.” (Mutabakat Metni, md.2)

Park Maveria 3 projesinin başlangıçta TOKİ ile yüklenici arasında yapılmış bir müşareke ortaklığı olduğu, TOKİ'nin sadece projenin yapılacağı arsayı sermaye olarak koyduğu, bunun dışında herhangi bir maddi sorumluluğa girmediği anlaşılmaktadır. Ancak taraflar arasında yapılan sözleşme gereğince projenin yüzde 30'unun halka arz edilebileceği, TOKİ'nin ihraççı sıfatıyla halka arz işlemi yapacağı, fakat halka arz işleminde herhangi bir maliyete katlanmayacağı, bütün masrafların yüklenici tarafından ödeneceği anlaşılmaktadır.

3.2. Park Maveria 3 Ortaklığı ile Sertifika Sahipleri Arasındaki Hukuki İlişki

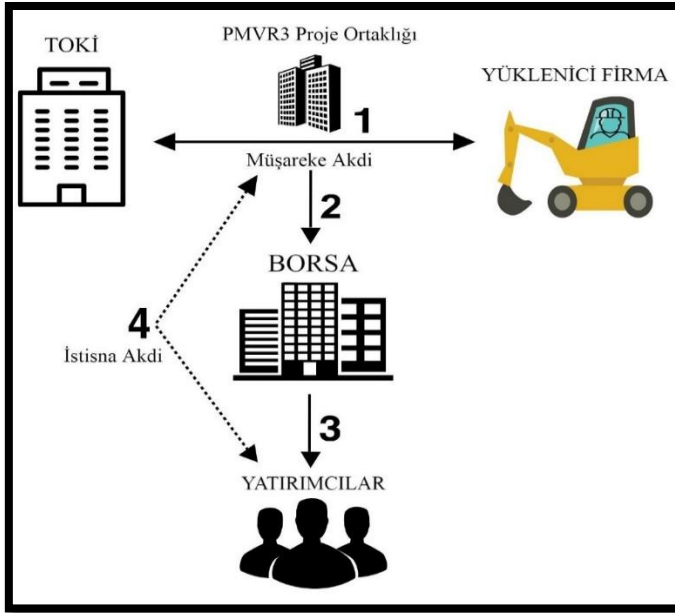
TOKİ ile yüklenici arasındaki hukuki ilişkinin bir müşareke ortaklığı olduğunu belirlemiştik. Projenin halka arz edilen yüzde 30'luk kısmını daha iyi izah etmek adına bu ortaklığa Park Maveria 3 (PMVR3) ortaklığı diyelim. Halka arz edilen bu kısım fıkıhtaki istisna' akdinin kapsamına girmektedir. Gayrimenkul sertifikası ihraç ederek bu sertifikaları üçüncü kişilere satmak, üçüncü kişilerle bir istisna' akdi yapmak anlamına gelmektedir.

İstisna' akdi, “imal edilecek türden bir şeyin akdin teşekkülünden itibaren ısmarlanan kimse tarafından malzemesi kendinden olmak üzere belli bir semen karşılığında nitelikleri belirlenmiş bir malın tesliminin üstlenildiği bir akittir” (Mustafa Ahmed ez-Zerka, VII/2[1412/1992], s.235 akt. Aktan, 1997, s.393). Günümüzde küçük atölyelerin imalatlarının yanı sıra her türlü proje ve taahhüt işleri istisna' akdi kapsamındadır (Aktan, 1997, s.395). Örneğin bir kişinin bir müteahhite bina yaptırması istisna' akdi kapsamına girmektedir.

Klasik fıkıh literatüründe istisna' akdi ile ilgili hükümlere baktığımızda bu akdin iş tamamlanıncaya kadar taraflar arasında gayri lazım

(bağlayıcı olmayan) bir akit olduğunun benimsendiğini görüyoruz. İş tamamlanıp ısmarlayan kişi malı gördüğünde akit bağlayıcı hale gelmekte ancak bu durumda da ısmarlayan kişinin görme muhayyerliğinin olduğu kabul edilmektedir. İsmarlayan kişi eseri görüp beğenmezse kabul etmeyebilir. Klasik fıkıh literatüründeki istina' ile ilgili hükümlerin günümüzde tekrar yorumlanmasına ihtiyacı duyulmuştur. Büyük inşaat projelerinin de istisna' akdinin kapsamına girdiği düşünüldüğünde özellikle istina' akdinin bağlayıcı olmadığı yönündeki hükümleri yeniden gözden geçirilmiştir. Böylece çağdaş hukukçular istisna' akdinin kurulduğu andan itibaren bağlayıcı olduğu ve ısmarlayana görme muhayyerliği şartının sağlanmasının makul olmadığı görüşünü benimsemişlerdir. Buna göre eser, başlangıçta belirlenen özelliklere uygun üretilmişse ısmarlayan kişi eseri kabul etmek zorundadır (Aktan, 1997, s.395).

Şekil 5: Taraflar Arasındaki Fıkhi İlişki



1-Toki ile yüklenici firma Park Maver 3 projesini gerçekleştirmek üzere bir müşareke ortaklığı kurarlar. Bu ortaklıkta TOKİ arsayı verir. Yüklenici ise arsa üzerindeki inşaat projesini gerçekleştirmeyi taahhüt eder.

2-TOKİ yüklenici adına gayrimenkul sertifikası ihraç ederek Borsa aracılığıyla bu sertifikaları satışa çıkarır. Bu sertifikalar Park Maver 3 projesinin yüzde 30'luk kısmının paylara bölünmüş halini temsil eder.

3- Yatırımcılar borsa aracılığıyla sertifikaları satın alır. Böylece yatırımcılar, projenin yüzde 30'luk kısmındaki daireleri peşin bedelle satın almış olurlar.

4- Bu satın alma işlemi sertifika sahipleri ile PMVR3 arasında yapılmış bir istisna akdidir. Ne kadar sertifika sahibi varsa o kadar kişinin ortaklaşa olarak PMVR3 ortaklığı ile istisna akdi yaptığı bir durum söz konusudur.

İstisna' akdi ile ilgili bu kısa bilgileri verdikten sonra gayrimenkul sertifikası ile ilgili kısma yeniden geri dönelim. Gayrimenkul sertifikası alanlar ısmarlayan taraf, PMVR3 ise yüklenici taraftır. Tabiki burada gayrimenkul sertifikasına konu olan kısmın projenin tamamı değil sadece %30'luk kısmıdır. Bu kısım da izahnamede ifade edildiği üzere B2, C2 ve D2 bloklarıdır. Bu bloklardaki daireler gayrimenkul sertifikasına konu olmuştur. Mutabakat metninin birinci maddesine göre "yüklenicinin talep etmesi ve idarenin de uygun görmesi durumunda Arsa Satış Karşılığı Satış Toplam Gelirinin (AKSTG) en fazla %30'u tutarında gayrimenkul sertifikası ihracı yapılabilir. Bu durumda satış işlemleri satış ofislerinin yanında gayrimenkul sertifikası işlemleri ile de yapılacaktır" ifadesinden gayrimenkul sertifikasının bir satış işlemi ifade ettiği anlaşılmaktadır. Yani Park Maver 3 ortaklığı B2, C2 ve D2 bloklarındaki daireleri inşaat tamamlanmadan gayrimenkul sertifikası ile satmış olmaktadır. Bu satış işlemi de biz istisna' akdi kapsamında değerlendiriyoruz. Fakat burada şu hususu ifade etmek gerekir: Bu satış işlemi her daireye bir kişi şeklinde değil, ne kadar gayrimenkul sertifikası sahibi varsa o kadar sayıda kişinin ortaklaşa aldıkları bir satış işlemi ifade etmektedir. Taraflar arasındaki hukuki ilişki Şekil 5'te açıklanmıştır. Buraya kadar fihki olarak bir mahzur görülmemektedir. Yani birden fazla kişi bir araya gelerek bir müteahhide bina yaptırmak konusunda anlaşabilir ve sipariş verebilirler. Bina yapılıp teslim edildikten sonra o bina, siparişi veren kişilerin ortak malı olur. Fakat gayrimenkul sertifikasındaki mahzurlu nokta bu sertifikaların ikincil piyasada nominal fiyatından farklı fiyata alınıp satılabilmesidir. Bu hususu büyüteç altına alarak daha yakından inceleyelim. Bunu yapabilmek için gayrimenkul sertifikasının muamelat fihkında nereye denk geldiğine bakmamız gerekecektir.

4. Gayrimenkul Sertifikasının Fıkhi Mahiyeti

Gayrimenkul sertifikalarının bir varlığın/projenin küçük paylara ayrılarak menkul kıymetleştirilmesini ifade etmesinden dolayı ilk olarak İslam Hukuku açısından menkul kıymetleştirme ile ilgili bazı noktalara temas etmek faydalı olacaktır. İslam Hukuku açısından menkul kıymetleştirilebilecek ürünler, İslam'ın alınıp-satılmasına, kullanılmasına müsaade ettiği mütekavvim mallardan olmalıdırlar. Menkul kıymetleştirme işleminde mülkiyetin tam olarak devri gerçekleşmediği durumlarda tarafların hakları ve sorumluluklarının sınırlarının belirlenmesinde problemler ve çatışmalar ortaya çıkacaktır. Örneğin, üzerinde icare sukuk ihraç edilen varlığın kasıt-kusur olmaksızın zayi olması durumunda kiracı konumunda olan devletin veya kaynak kuruluşun anapara garantisi vermesi risk unsurunu ortadan kaldıracığından İslam'ın esaslarına uymayacaktır. Deprem sonucunda sukuka konu olan varlığın yıkılması halinde taraflar arasında uyumsuzluk çıkması muhtemeldir. Çünkü sukuka yatırım yapan kişilerin niyetleri riski minimum düzeye indirilmiş bir sertifikayı satın alarak gelir elde etmektir. Bu niyetin ve buna karşılık oluşturulan sözleşmelerin durumu da aslında sözleşmeyi İslami esaslardan uzaklaştırmaktadır.

Menkul kıymetleştirmenin hedeflerinden biri de ikincil piyasa aracılığıyla bu sertifikalara likidite kazandırmasıdır. Fakat menkul kıymetleştirilmiş varlığa ait bu sertifikaları, ilk alıcısının başka taraflara ne zaman satacağı, akde doğrudan tesir etmektedir. Örneğin, murabaha sukuka ait varlık karlı olarak satılan tarafa intikal etmesine kadar olan süreçte ikincil piyasada işlem görebilir. Fakat bu varlık, varlığa ihtiyacı olan tarafa geçtiği andan itibaren ise murabaha sukuk ikincil piyasada işlem göremez. Çünkü bu aşamadan sonra sukuk varlığı değil, karlı satımdan elde edilen alacağı temsil etmektedir. Aynı şekilde selem sukuku, ikincil piyasada işlem göremez. Çünkü bu sukuk türü selem borcundaki payı temsil etmektedir. Mudarebe ve müşareke sukukta ise yatırıma başlandığı anda, yani sukuk bir varlığı temsil ettiği anda ikincil piyasa işlem görebilmektedir (AAOIFI, 2012:388).

Gayrimenkul sertifikalarını mevcut yapısı itibarıyla bir sukuk/yatırım sertifikası olarak kabul edebiliriz. Sukukun tanımını incelediğimizde bu sertifikaların; “mevcut mal, menfaat, hizmet veya belirli bir proje veya özel bir yatırım faaliyeti halinde bulunan varlıklar üzerinde şayi ortak mülkiyeti ifade eder şekilde ve birbirine eşit değerde ihraç edilen sertifikalar” (AAOIFI, 2012:370) olarak tanımlandığını görüyoruz. Sukuk, İslâm hukukunun meşru gördüğü akitlere dayalı olarak ihraç edilir. Bu akitlerden bazıları mudarabe, müşareke, icare, selem ve istisna' akitleridir. Bu akitler İslam hukukuna göre

meşru olduklarından dolayı bunlardan herhangi birisine dayalı olarak sukuk ihraç etmek de câiz olmaktadır (AAOIFI, 2012:388). Bu akitlere dayalı olarak ihraç edilen sukuk türlerini ayrı ayrı burada açıklamak bu çalışmanın maksadını aşacağından burada sadece gayrimenkul sertifikasının ilgili olduğu sukuk türünü açıklamamızın yeterli olduğunu düşünüyoruz. İhraç edilen gayrimenkul sertifikasının özellikleri incelendiğinde bu sertifikaların istisna' akdine dayalı sukuk olduğunu kabul etmekteyiz.

AAOIFI (2012:372)'ye istisna' sukuk, "arz gelirlerinden elde edilen geliri istisna' akdine konu olan projeyi gerçekleştirmek ve/veya akit konusu malın imalatını sağlamak amacıyla birbirine eşit değerde ihraç edilen sertifikalardır." Bu sertifikaları satın alanlar istisna' konusu projenin/malın maliki olmaktadır. Park Maveria 3 ortaklığının ihraç etmiş olduğu gayrimenkul sertifikalarını bu tanımın içerisine yerleştirdiğimizde tam olarak uyduğunu görüyoruz. Park Maveria 3 projesi bir inşaat projesidir, gayrimenkul sertifikaları bu projeyi² gerçekleştirmek için birbirine eşit değerde ihraç edilmiş sertifikalardır ve sertifikayı satın alanlar bu projenin malikidirler.

İstisna' akdine dayalı sukuku ihraç eden taraf, akit konusu malın imalatçı/satıcısı (sâni') iken; yatırımcılar da imal edilmesi istenen malın alıcısıdır (müstasni'). Arz geliri ise, imal edilecek malın (masnû') maliyetidir. Arz sonucunda sukuk satın alan yatırımcılar, menkulleştirilerek istisna' akdine konu malın maliki olurlar. Bu bakımdan söz konusu mal satıldığında bunun satış bedelini veya eğer alt istisna (paralel istisna) işlemi gerçekleştirilmişse bu yolla satılan malın bedelini de hak ederler (AAOIFI, 2012:377).

Sukuk, mevcut mal ve menfaat halindeki varlıklarda pay sahipliğini temsil ediyorsa ikincil piyasalarda işlem görmesi ve tedavülü caiz olmaktadır. Zira bu sertifikaların ikincil piyasalarda işlem görmesi ve tedavülü ilgili varlıklara ait payların alınıp satılması anlamına gelmektedir. Bu varlıklar alınıp satılabildiğine göre bunlara ait payları temsil eden sukuk sertifikaları da alınıp satılabilir (AAOIFI, 2012:388). Ancak bu varlıklar mevcut olmayan bir mal üzerinde pay sahipliğini temsil ediyorsa ikincil piyasada alınıp satılamaz.

İstisna akdine dayalı sukukun ikincil piyasada tedavülü konusunu da mevcut bir mal üzerinde pay sahipliğini temsil edip etmemesi bağlamında ele almak gereklidir. AAOIFI (2012: :385)'de yer alan hükme göre istisna' akdine dayalı olarak ihraç edilen sukuk, nakit para olmaktan çıkıp, proje konusu mal üzerindeki mülkiyeti temsil eder hale gelirse, ikincil piyasada işlem görebilir, tedavül edilebilir. Öyleyse, istisna' sukuk ilgili projenin hangi aşamasında nakit

² Burada projeden kastettiğimiz Park Maveria Projesinin gayrimenkul sertifikasına konu olan B2, C2 ve D2 bloklarıdır.

para olmaktan çıkıp mevcut bir mal olarak kabul edilmektedir? Veyahut istisna' konusu projeye ait sertifikaların ikincil piyasada tedavülü için asgari şart nedir? Binanın tamamen bitmesi mi gerekir yoksa projeye ait inşaatın başlaması yeterli midir? İstanbul'da gerçekleştirilen GMS çalıştayında İslam hukukçularının genel kanaati, sertifikaların ikincil piyasada tedavülü için inşaata başlamanın yeterli olacağı yönünde olmuştur. (GMS Çalıştayı İstanbul, 2017). Bu durumda, bir bina yapım projesi için yüklenici sukuk ihraç etmişse bu binanın yapımına başlandığında sukuk sahipleri binanın maliki olurlar ve bu aşamadan sonra ellerindeki sukuku ikincil piyasada satabilirler. Bina yapımına başlamadan ise sukuk sahipleri ellerindeki sukuku ikincil piyasada satamaz. Çünkü bu durumda sukuk sahibinin elindeki bu sertifika bir borcu temsil etmektedir.

“İstisna sözleşmesine dayalı olarak ihraç edilen yatırım sertifikaları, nakit para olmaktan çıkıp sukuk sahiplerinin mülkü olan mevcut mallara (ayn) dönüştükten sonra ikincil piyasalarda işlem görmesi ve tedavülü mümkündür. Bu durumda yatırım sertifikaları mevcut varlıkları temsil ettiği için bunlar üzerinde tasarrufta bulunmak da câiz olmaktadır. (AAOIFI, 2012:389)”

AAOIFI'nin yukarıdaki kararı, alım satıma konu edilecek şeyin madum, yahut parasal nitelikli (deyn) olmaktan çıkıp ayni, somut mal haline gelmiş olmasını kurallaştırmaktadır. Buradan hareketle gayrimenkul sertifikalarında, projenin yapımına başlanmasıyla artık mübadeleye konu olan şey somut(ayn) mal haline gelmiş olduğu ve dolayısıyla ikincil piyasada tedavül etmesinde bir mahzur bulunmayacağı söylenebilir.

Yukarıda verdiğimiz bina yapım örneğini, istisna' sukuku için değil de müşareke sukuku için vermiş olsaydık, yani bina yapım projesi müşareke sukuk ihraç edilerek gerçekleştirilecek olsaydı, bu sertifikaların ikincil piyasalardaki satışı ile ilgili bina yapımına başlanma şartı aranmayacaktı. Çünkü bu durumda müşareke sukuk, projedeki ortaklık payını temsil edecek, bundan dolayı da ikincil piyasada satışı tecviz edilecekti.

5. Gayrimenkul Sertifikası ile Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi (TDFFS) Arasındaki Benzerlik ve Farklılıklar

Gayrimenkul sertifikası ile TDFFS'yi karşılaştırdığımızda TDFFS'deki çekilişli yöntem ile GMS arasında bazı benzerlikler olduğu söylenebilir. TDFFS'deki çekilişli sistemde birçok kişi bir araya gelerek bir grup oluşturmakta ve toplanan fonlar her ay üyelere birine verilerek o üyenin ev satın alması sağlanmaktadır. Evini alan üye diğer üyelere, aylık taksitine

ilaveten kira yardımı adı altında ek ödeme yapmaktadır. TDFFS'nin mevcut haliyle, üyeler ile şirket arasındaki hukuki ilişkiler açısından bazı fihki mahzurlar barındırdığı belirtilmektedir. Örneğin üyelerin birbirleri ile şirketin de üyelerle olan hukuki ilişkilerinin gerçekte var olan ile sözleşmede yazıldığı halinin birbiriyle örtüşmediği ifade edilmektedir. Mevcut sözleşmede sadece şirket ile üyeler arasındaki ilişki yer almaktadır. Bu ilişki de bir borç-alacak ilişkisidir. Yani belli bir süre üyeler şirkete borç vermekte daha sonra şirket üyelere borç vermektedir. Üyelerin birbirleri ile olan ilişkisi ise sözleşmede düzenlenmemiştir. En nihayetinde konuyla ilgili olarak Sakarya Üniversitesi'nde yapılan bir çalıştayda TDFFS'de varolan fihki mahzurları gidermek anlamında getirilen önerilerden biri, sözleşmenin, üyelerin birbirleriyle ortak olarak evi aldığı ve evi teslim alan üyenin evdeki ortaklık payının taksitler ödendikçe arttığı bir şekilde düzenlenmesidir (Günay vd., 2017).

TDFFS'deki çekilişli sistemin fihki zemininin daha düzgün olması için getirilen öneri, gayrimenkul sertifikasının halihazırdaki uygulamasına benzemektedir. TDFFS'ye getirilen öneri grup üyelerinin ortak olarak evleri satın almasıdır. GMS uygulamasında olan ise işte tam da budur. GMS birçok kişinin bir araya gelerek birlikte evleri satın almasıdır.

GMS ile TDFFS arasındaki en önemli fark ise TDFFS'yi gerçekten bir ev satın almak isteyenler kullanırken GMS'yi daha çok gayrimenkul projesinin değer artışından kazanç sağlamak isteyen yatırımcılar tarafından tercih edilmektedir. Nitekim hâlihazırda GMS sahiplerinin yüzde 47,3'ünün yurtiçi kurumsal yatırımcı olması değer artış kazancının ön planda olduğunu göstermektedir (Halka Arz Sonuçları, 2017). Kanaatimizce bireysel yatırımcıların da büyük kısmı asli edimi değil tali edimi seçerek projenin değer artışından kazanç elde etmeyi amaçlamaktadır. Zira bireysel yatırımcıların da büyük kısmı İstanbul dışında yerleşiktir (GMS Çalıştayı İstanbul, 2017). Bireysel yatırımcıların büyük bir kısmının İstanbul dışında yaşıyor olması, bu yatırımcıların kullanım amacıyla ev satın almadıkları görüşünü desteklemektedir.

Sonuç

Gayrimenkul sertifikaları bir projenin kâr ve zararına ortak olmaktan çok, ortak olunarak bir gayrimenkul satın almayı ifade etmektedir. Örneğin 2, 5, 50 veyahut 100 kişinin bir araya gelerek birlikte bir daire satın almasıdır. Daha iyi izah etme maksadıyla şu örneği verebiliriz: A ve B gibi iki kişi anlaşır bir daire satın almak isterler. Bir müteahhitten, temeli atılmış fakat henüz

tamamlanmamış bir daireyi birlikte 150.000 TL'ye satın alırlar. Daire A ile B'nin ortak malıdır. Her ikisinin de payının eşit olduğunu ve 75.000'er TL verdiklerini düşünelim. Henüz dairenin yapımı tamamlanmadan A, dairedeki payını 76.000TL'ye satarsa büyük oranda GMS'nin ikincil piyasadaki işleyişini gerçekleştirmiş olur. Aradaki tek fark A'nın, payını organize bir borsada satmamış olmasıdır.

Eğer GMS'ler istisna' akdine dayalı olarak değil de müşareke akdine dayalı olarak ihraç edilmiş olsaydı, yani satışlar tamamlanıp elde edilen hasılat, sertifika sahipleri ile Park Maveria 3 ortaklığı ile paylaşılmış olsaydı, İslami finans mantığına daha uygun bir uygulama olurdu. Bu durumda sertifikanın ihraç fiyatı belirlenirken projenin maliyeti dikkate alınır ve paylar 42,5TL değil de daha düşük bir fiyata ihraç edilir, projenin tamamlanmasından sonra elde edilen gelirin tamamı GMS sahiplerine değil de GMS sahipleri ile PMVR3 ortaklığı arasında paylaştırılmış olurdu. Bu durumda elbette GMS sahiplerinin elde edeceği kar miktarı daha az olacaktır fakat sertifikaları da daha düşük fiyata almış olacaklarını da gözardı etmemek gerekir. Ayrıca GMS'lerin müşareke akdine dayalı olarak ihraç edilmesi durumunda projenin riski taraflar arasında, yani hem GMS sahipleri hem de PMVR3 ortaklığı arasında paylaştırılmış olurdu. Zira mevcut durumda bütün risk GMS sahiplerinin üzerindedir. PMVR3 ortaklığı şimdiden dairelerini satmış ve paralarını almıştır. Dairelerin satılmaması veyahut düşük fiyatla satılması durumunda ortaya çıkan zarar tamamen GMS sahiplerinin üzerindedir. Her ne kadar dairelerin satılmaması durumunda TOKİ bu sertifikaları son 3 aylık ortalama piyasa fiyatı üzerinden alacağı garantisini vermiş olsa da piyasa fiyatının oldukça düşük olması durumunda sertifika sahiplerinin zararı telafi edilmemiş olmaktadır. Burada vurgulamak istediğimiz nokta GMS sahiplerinin zarar etmesi değil, kar-zarar paylaşımının olmamasıdır.

Borsa İstanbul'un GMS gibi yeni bir ürün üretmiş olması elbette ki İslami finansın gelişimi açısından olumlu bir adımdır. Fakat bu tür finansal ürünler üretilirken altlarında yatan dayanak sözleşmelerin fıkhi olarak daha iyi incelenmesi gerekmektedir. Bu uygulamanın gerek Borsa İstanbul'un internet sitesinde gerek proje yüklenicisinin internet sitelerinde 'ortaklık' vurgusu yapılarak lanse edilmesine karşılık projenin yapımını üstlenen taraflar ile GMS sahiplerinin kar zarar paylaşımından söz etmek pek mümkün değildir.

GMS gibi bir uygulamanın borsa eliyle halka sunularak küçük yatırımcıların da büyük projelere yatırım yapabilme imkânının sağlanması son derece olumlu bir gelişmedir. GMS'de uygulanan aynı model kamunun büyük

inşaat projelerinin finansmanında da uygulanabilir. Ancak uygulanacak modelin dayanak sözleşmeleri istisna' değil de mudarabe veya müşareke akitlerine dayalı olmalıdır. Zira bu akitler tam bir ortaklığı temsil etmekte, projenin kâr ve zararına her bir tarafın katılmasına imkân vermekte, bu da İslami finans mantığına daha uygun düşmektedir. Yapılması planlanan üçüncü hava limanı, Kanal İstanbul projesi ve Türkiye'nin 2023 vizyonuna ulaşma hedefi kapsamındaki daha pek çok proje bu tür sertifikalar ihraç edilerek finanse edilebilir ve halkın bu tür büyük projelere gerçek anlamda ortak olması sağlanabilir. Aynı şekilde borsada işlem görmesi sağlanarak bu sertifikalara likidite kazandırılabilir. Borsa İstanbul'un bu tür ortaklığa dayalı sertifikaların ihracında aktif rol oynaması, İslami finansal ürünlerin gelişmesine ve başarılı olmasına büyük katkı sağlayacaktır.

Bu çalışmada Türkiye için yeni sayılabilecek bir sermaye piyasası ürünü olan Gayrimenkul sertifikalarının ne olduğu ve nasıl işlediği açıklanarak taraflar arasındaki sözleşmeler genel hatlarıyla fihhi değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Makalenin maksadını aşacağından, sözleşmelerdeki tüm maddeler ayrıntılı olarak fihhi değerlendirmeye tabi tutulmamıştır. İleriki çalışmalarda bu sözleşmelerin ayrıntılı olarak incelenmesi ve fikhen mahzurlu noktaların ortaya konulması faydalı olacaktır.

Kaynakça

- AAOIFI, (2012). Faizsiz Bankacılık Standartları (Shari'a Standards-AAOIFI). İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.
- Akçay, B. (2006). Avrupa Birliği Finansal Entegrasyon Sürecinde İpotekli Piyasalar: Aday Ülke Statüsünde Olan Türkiye'ye Bir Bakış. Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, 6(1), 19-47.
- Aktan, Hamza. (1997). İstisna'. İslam Ansiklopedisi (Diyanet), 22.
- Döndüren, H. (2012). Delilleriyle ticaret ve iktisat ilmihali.
- Gayrimenkul Sertifikaları Gayrimenkul Projelerine Yatırım Aracı. (2017). Erişim adresi: <http://www.borsaistanbul.com/docs/default-source/duyuru-dosyalari/gayrimenkul-sertifikalari-brosuru.pdf?sfvrsn=5>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Gayrimenkul Sertifikaları Gayrimenkul Projelerine Yatırım Aracı. (2017). Erişim adresi: <http://www.borsaistanbul.com/docs/default-source/duyuru-dosyalari/gayrimenkul-sertifikalari-brosuru.pdf?sfvrsn=5>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Gayrimenkul Sertifikaları Tebliği (2013,5 Temmuz). Resmi Gazete (Sayı: 28698). Erişim Adresi: <http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/07/20130705.htm&main=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/07/20130705.htm>
- Gayrimenkul sertifikası nedir?. (2017). Erişim adresi: <http://gayrimenkuldesertifika.com/sorular/gayrimenkul-sertifikasi-nedir>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Gayrimenkul sertifikası nedir?. (2017). Erişim adresi: <http://gayrimenkuldesertifika.com/sorular/gayrimenkul-sertifikasi-nedir>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Gayrimenkul Sertifikasının İşleyişi. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/gayrimenkul-sertifikasinin-isleyisi>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Gayrimenkul Sertifikasının İşleyişi. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/gayrimenkul-sertifikasinin-isleyisi>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Gelir Paylaşımı Sözleşmesi. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/haber/gayrimenkul-sertifikasi-ihrac-duyurusu>. Erişim tarihi: 08.05.2017

- Gelir Paylaşımı Sözleşmesi. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/haber/gayrimenkul-sertifikasi-ihrac-duyurusu>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Gözübenli, B. (1997). İnan. İslam Ansiklopedisi (Diyanet), 22.
- Günay, H.M., Görmüş, Ş., Koç, İ., Çekin, Ö. (Ed.). (2017). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemi. (Basılmamış Kitap)
- Halka Arz Sonuçları. (2017). <http://www.ntv.com.tr/ekonomi/turkiyenin-ilk-gayrimenkul-sertifikasi-halka-arz-sonuclari,tcRDIdCZHUWgICsA4H6woA>. Erişim tarihi: 30.05.2017
- İhraççı Bilgi Dökümanı. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/haber/gayrimenkul-sertifikasi-ihrac-duyurusu>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- İhraççı Bilgi Dökümanı. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/haber/gayrimenkul-sertifikasi-ihrac-duyurusu>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- İslami Finans, Gayrimenkul Sektörü ve Yatırımcı Perspektifinden Gayrimenkul Sertifikaları. (2017). <https://www.youtube.com/watch?v=3WY1QZeZ26s>. Erişim Tarihi: 31.05.2017
- Koroğlu, A. (2016). Gayrimenkul Sertifikası Modeli Ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. Gazi İktisat ve İşletme Dergisi, 2(1).
- Mutabakat Metni. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/haber/gayrimenkul-sertifikasi-ihrac-duyurusu>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Mutabakat Metni. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/haber/gayrimenkul-sertifikasi-ihrac-duyurusu>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Sermaye Piyasası Aracı Notu. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/haber/gayrimenkul-sertifikasi-ihrac-duyurusu>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Sermaye Piyasası Aracı Notu. (2017). Erişim Adresi: <http://www.toki.gov.tr/haber/gayrimenkul-sertifikasi-ihrac-duyurusu>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Sertifika nedir nasıl alınır?. (t.y). Erişim Adresi: <http://gayrimenkuldesertifika.com/sertifika-nedir-nasil-alinir>. Erişim tarihi: 08.05.2017

- Sertifika nedir nasıl alınır?. (t.y). Erişim Adresi: <http://gayrimenkuldesertifika.com/sertifika-nedir-nasil-alinir>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Sertifikanın amacı nedir?. (2017). Erişim Adresi: <http://gayrimenkuldesertifika.com/sorular/sertifikanin-amaci-nedir-metrekare-ile-daire-satmak-mi>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Sertifikanın amacı nedir?. (2017). Erişim Adresi: <http://gayrimenkuldesertifika.com/sorular/sertifikanin-amaci-nedir-metrekare-ile-daire-satmak-mi>. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Sistem Nasıl Çalışıyor?. (2017). <https://www.youtube.com/watch?v=fpgOD0im0IU&list=PLi79jKVmTucTVZ6yl8m7L2rwmJeJEKleG&index=3> [video]. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Sistem Nasıl Çalışıyor?. (2017). Erişim Adresi: <https://www.youtube.com/watch?v=fpgOD0im0IU&list=PLi79jKVmTucTVZ6yl8m7L2rwmJeJEKleG&index=3> [video]. Erişim tarihi: 08.05.2017
- Usmani, T. (2004). An introduction to Islamic finance. Retrieved from https://www.google.com/books?hl=tr&lr=&id=0aDStX-qUAgC&oi=fnd&pg=PA1&dq=usmani+an+intoduction+to+islami+&ots=0lckRZRrs38&sig=EBumlmqWwqK4pFqUyY_ThsfbtSs
- Konut Fiyat Endeksi. (2017). TCMB. Erişim Adresi: <http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/8c36f435-ef59-47e6-af02-9f20b9e613e7/KFE-KFE.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE8c36f435-ef59-47e6-af02-9f20b9e613e7>. Erişim Tarihi: 13.06.2017

INTERNATIONAL JOURNAL
OF ISLAMIC ECONOMICS
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve
Finansı Araştırmaları Dergisi*

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407

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



**The Role of Islamic Microfinance in Socio-Economic Development in
Bosnia and Herzegovina**

Velid Efendic

*University of Sarajevo, Aschool of Economics and Business Sarajevo, Department of Finance,
velid.efendic@efs.unsa.ba*

Eldina Karamustafic

Islamic Relief Bosnia, eldina@islamic-relief.ba

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.07

ABSTRACT

Keywords: *Islamic
Microfinance, Socio-
economic development,
Bosnia and Herzegovina*

JEL Classification Code:
G21, G15, O43.

© 2017 PESA All rights
reserved

This paper aims to explore the role of Islamic microfinance in the socio-economic development of Bosnia and Herzegovina (B&H). Due to the significant growth of the microfinance sector in the last 20 years and its impact on the country's postwar reconstruction and development, B&H serves as a good case for this present research. The study relies on primary data collected from clients of Islamic and conventional microfinance institutions (MFI). Accordingly, the comparison between Islamic and conventional MFIs is possible. Our results reveal that, from the clients' perspective, there is no difference between Islamic and conventional MFI. In addition, religion plays a minor role in choice of MFI suggesting that being "Islamic" is of little relevance to the clients. The clients are more concerned with the quality of service they receive. Finally, we find positive but limited impact of MFIs on their clients' standard of living.

Introduction

Microfinance in general has an important role in the socio-economic development of a country (Efendic and Hadzic, 2017). MFIs are identified and accepted as an important part of the poverty alleviation strategy and post-conflict revitalisation in many countries (AnneWelle-Strand, Kjøllesdal, & Sitter, 2010). Moreover, MFIs offer an alternative to conventional banking, providing opportunities and financing to people who have no collateral or who want to avoid interest based loans. Considering the socio-economic nature of Islamic finance, it is necessary to determine whether Islamic MFIs have a more significant impact on the socio-economic situation of their clients than their conventional counterparts.

The global microfinance industry has experienced significant growth worldwide (Ernst&Young, 2014). Due to the high demand identified, Islamic MFIs experienced rapid growth as well (Efendic and Hadzic, 2017). As a result, Islamic MFIs became an alternative to conventional MFIs, providing poor with financial products at low costs (Abdelkader and Salem, 2013). When it comes to B&H, microfinance was developed as a tool for poverty alleviation and country recovery after the War in the early nineties (AnneWelle-Strand, Kjøllesdal, & Sitter, 2010). Accordingly, MFIs played a significant role in the country's development as well as helping many people run family businesses in the fields of agriculture, animal husbandry, organic food production, crafts and similar (Ninkovic-Papic, 2012).

The motivation for the present research is as follows: Firstly, to inquire into the socio-economic role of MFIs in B&H as a post-war country in transition. Although there are several studies that explore the role of microfinance (Augsburg, De Haas, Harmgart & Meghir, 2010; Zeller, Sharma, Henry & Lapenu, 2002; Robinson, 2001), there is still a lack of studies that explore the socio-economic role of microfinance in one country. With the present research, we aim to contribute to the literature in this field by providing deeper insights into the socio-economic role of MFIs in B&H. In addition, this study focuses on Islamic MFI with the aim to explore whether "Islamic" is relevant to clients. By comparing Islamic and conventional MFIs, we shed light on the reasons for choosing an MFI and whether religion plays an important role in this process. Finally, this study explores whether MFIs in B&H fulfil their mission to help the people live better lives. It explores the possible differences between Islamic and conventional MFIs in B&H. Accordingly, we highlight microfinance and examine its importance for the socio-economic development in B&H.

The present study is organized as follows. Section 2 provides the literature review. Section 3 presents the B&H microfinance sector, and section

4 presents the methodology and data used. Section 4 also provides the empirical findings where the paper ends with conclusions.

1. Literature review

There are numerous studies that shown the positive effects of microfinance on the lives of its clients (Islam 2016; Lavoori and Paramanik 2014; Paul 2014). For example, in Bangladesh the World Bank found that MFIs contribute to positive change, not only in the economic but also the social status of its clients (Lavoori and Paramanik, 2014). The positive results were largely triggered by the increased participation of women through self-employment (Lavoori and Paramanik, 2014). Since then, studies have continuously affirmed these results, consistently finding positive correlations between microfinance and increased employment, female empowerment and overall status both economic and social (Gangaiah et al. 2006; Kumar et al. 2008; Vachyah and Kamaiah, 2015; Rahman 2010). However, there are other studies that found the opposite relationship as well (Maitrot and Hulme 2014; Munir 2014; Mujkovic, 2010). By empowering the poor, MFIs are part of societal and economic development, which breaks the chain of dependency and increases self-confidence (Vachyah and Kamaiah, 2015). The Grammeen bank project founded by Mohammed Yunus in Bangladesh (Tazul 2016), is the first MFI founded with a main aim to provide the poor with financing and to help them improve their socio-economic status. But over the time, as these institutions became larger, their financial goals overshadowed their social goals (Maitrot and Hulme, 2014). Therefore, MFIs should struggle to be accountable when it comes to their clients as they are accountable for their financial (Ledema, 2015).

Multiple studies have found that religious beliefs play a positive role in the process of socio-economic development (TerHaar and Ellis, 2006; Kadt, 2009). Religious-affiliated MFIs base their performance indicators on social factors, rather than economic ones, which indicates their concern for social impact rather than earning a profit (Mersland, et al. 2013). In addition, this indicates that religious institutions can be combined with the financial sector in order to more effectively contribute to human development (Mirghani, et al., 2011).

Islamic microfinance has been a successful tool in the development of many countries with a significant impact on the borrower's household level and individual level (Ahamad, et al. 2016). On the other side, there are multiple critiques of their performance as well (Khaled, 2011b). The main issue is the price of administrative fees in Islamic MFIs which is almost the same as the interest rate at their conventional counterparts (Khaled, 2011b).

Accordingly, this is the reason why Islamic microfinance is often seen as a “re-branding” of conventional microfinance (Khan, 2013).

However, when it comes to B&H, several studies have been conducted on conventional microfinance. Generally speaking, the sector can be marked as dynamic and very successful (Berryman and Pytkowska, 2014). In addition, Europe can learn from B&H microfinance, especially when MFIs find themselves in a competitive environment (Berryman and Pytkowska, 2014). Also, experiences from B&H could be useful for Islamic MFIs as well (Efendic and Hadzic, 2017). Islamic MFIs showed be more efficient than conventional MFIs in B&H, and experiences from the MFI sector in B&H could be useful for Islamic MFI development in general (Efendic and Hadzic, 2017).

Finally, the present study examines the role of MFIs in the socio-economic development of B&H. In addition, by using B&H as a good case, this research explores the demand for Islamic MFIs and measures the impact on clients with comparison to their conventional counterparts in a secular country with a significant Muslim population. This is especially beneficial in a time where the Migrant crisis has led to mass migration from Muslim dominant countries to secular, European countries (Hunt-Ahmed, 2013). Thus, the results of this study can be replicated and relevant outside the context of this case study. Namely, it can be significant for the financial inclusion of refugees and migrants in their new homelands.

2. Microfinance in Bosnia and Herzegovina

After the war ended in 1995, poverty became the most significant problem plaguing citizens of B&H (Council of Ministers B&H, 2001). The war destroyed most of the infrastructure and devastated the economy so that industrial production fell to 10 percent of the pre-war level (Council of Ministers B&H, 2001). The reconstruction of the country started in 1996, and still continues to this day. The financial sector, which was destroyed in the war, has experienced significant changes and recovery over the last 20 years (Efendic and Hadzic, 2017). At the same time, the microfinance sector grew as the tool for economic and social development (AnneWelle-Strand, Kjøllesdal, & Sitter, 2010).

The history of microfinance in B&H can be divided into two periods: before and after 2000. The period before 2000 presents the period of nonexistence of the proper legislations in this field (AnneWelle-Strand, Kjøllesdal, & Sitter, 2010). In the early post-war period, besides legislative issues, there were other challenges and trends in the financial sector like consolidation, privatization and finally the crisis in 2009 (Efendic and Hadzic, 2017). The occurrence of modern microfinance in B&H can relate to the LIP

- Local Initiatives Project (WB, 2005), established by the World Bank with the main aim to improve the reconstruction of the country and initiate economic recovery (WB, 2001). MFIs played a significant role in providing financial services to small entrepreneurs and contributed to improving their living conditions, subsequently creating employment opportunities and contributing to socio-economic development. Hence, MFIs from B&H were awarded among the best worldwide (Mix and AMFI 2009). As a result of the recent financial crisis, the microfinance sector experienced a significant decline. The loan portfolio fell from BAM 809 million to BAM 626.8 million and the number of MFIs began to decrease (Biety and Rutledge, 2012). In addition, efficiency of the MFIs is on low level (Efendic and Hadzic, 2017). However, Islamic MFI is found to have higher efficiency than conventional ones (Efendic and Hadzic, 2017).

Today, the microfinance sector continues to deal with the consequences of the global financial crisis (Efendic and Hadzic, 2017). However, the sector shows signs of recovery and development after the crisis (Efendic and Hadzic, 2017). Currently, in the Federation of B&H¹ there are 12 MFIs; 11 of them are registered as micro-credit foundations and one as a micro-credit company (FBA, 2016). When it comes to the second B&H entity, Republika Srpska, there are 8 MFIs, from which 5 are registered as for-profit institutions and 3 are registered as non-profit organizations (ABRS, 2016). At the moment only one MFI in B&H is trying to harmonize their work according to the principles of Islamic finance, all others are interest based (Efendic, and Hadzic, 2017).

The First Islamic Micro-credit foundation in B&H, provides small loans to poor and low-income people, while its main goal is to improve the living conditions of socially vulnerable groups of people such as orphans, returnees, single mothers and similar.²

3. Methodology and Data Collection

Due to the main aim of this research to explore the role of Islamic MFIs in the socio-economic development of B&H, the research questions are established to determine whether microfinance institutions have managed to fulfill their main role of providing social and economic development. In addition, we explored whether Islamic MFIs have a more significant and impactful effect on the socio-economic development of their clients than conventional MFIs. Accordingly, the present research is focused on the role

¹ B&H has two administrative entities: Federation of B&H and Republic of Srpska

² <http://mfi.ba/index.php/bs/pocetna/> (03.02.2017)

of MFIs in multiple aspects of socio-economic development including; poverty alleviation, empowerment of clients in terms of their role in decision making, clients' access to education, health services, reduction of unemployment and similar. However, we employ the mixed method research strategy which means it applies a combination of qualitative and quantitative research methods. The descriptive research design fits best for this study. Bearing in mind that there is only one MFI which tries to operate according to Islamic finance principles, and presents a unique case, this study uses a single case study approach.

The data collection methods used for the purpose of this research included both theoretical and empirical data collection. Theoretical data collection refers to the data collected for the purpose of developing the theoretical background and literature review. Considering the research paradigm, the nature of the research and the research question, the empirical study made use of quantitative data collection techniques.

The data collection instrument used for this purpose was a questionnaire (Appendix 2). The questionnaire included four sections:

The first section aimed to gather data on the respondent's demographic characteristics and financial situation.

The second section aimed to determine why respondents opted for an Islamic MFI.

The third section sought to gain insight on the respondents' perceptions of the Islamic MFI of which they are a beneficiary, namely with its impact on various aspects of their lives.

The fourth and final section of the questionnaire was structured in exactly the same way as the third section. However, this section was concerned with the respondents' perceptions of the conventional MFI of which they were also a beneficiary.

The sampling technique used to collect data during the course of this research was non-probability sampling. The purposive sampling was necessary for purpose of this study since the research required a sample of individuals who were both clients of an Islamic and a conventional MFI in B&H. This meant that any individual who was a client of one but not the other would not be able to adequately complete the questionnaire. This left a potential sample of 263 respondents in the target group. All 263 were contacted via telephone due to the fact that the respondents were located all over B&H, often in the rural areas not easily approachable with public transport. Those who agreed were orally administered the questionnaire, while the researcher inputted

responses into a pre-created online form. Accordingly, 84 valid responses were collected, rendering the usable response rate about 32 percent.

The data which were collected was organized based on the sections of the questionnaire whereby every respondents' individual answers could be seen for each question in each section.

Data was analysed using various techniques. Firstly, descriptive statistical analysis was used in order to determine the profile of the respondents, in terms of their demographic characteristics and financial situation (Zaidan et al., 2012). Descriptive statistics were also used to provide a summary of the Likert ratings, or to summarize the overall mark of clients about the impact of both Islamic and conventional microfinancing on the quality and standard of their lives.

4. Empirical Findings

After the successful research process, we analyse the study results and determine the respondents profile (Appendix 1). All of the respondents are clients of the Islamic MFI as well as a conventional MFI. The majority of respondents are aged between 21 and 40 years living in a society and culture which places significance on family and child bearing. Nearly all of the clients which participated in the questionnaire, except for one, claimed to follow the Islamic faith. In addition, 89.3 percent of them are main decision makers in their household. If we consider that nearly 55 percent of respondents are female, this is a surprising result. Considering the financial status of the respondent, nearly all of the respondents are without any savings. This is expected due to the fact that individuals seeking microfinance tend not to have a reserve of funds (Maitrot and Hulme 2014). However, considering that most respondents have a monthly income between 150 and 250 EUR, while the average consumer basket is nearly 900 EUR (Agency for Statistics of B&H, 2013), savings are not a probable option. Furthermore, it is likely that many of the respondents are receiving social aid amounting between 150 and 250 EUR. Due to the fact that nearly all the respondents received only 2,500 EUR in financing from the MFI, we can conclude that the profile of our respondents is the low income population that is financially excluded and is on the bottom of the social status in the country.

4.1. Beneficiary Choice of MFIs

Although all the respondents are clients of an Islamic MFI, they are clients of conventional MFIs as well. Our results reveal that the main reasons for choosing to take financing from an Islamic MFI were better services and more trust and confidence in the management and employees. However, as potential reasons in client's choice of Islamic MFI, we find that better

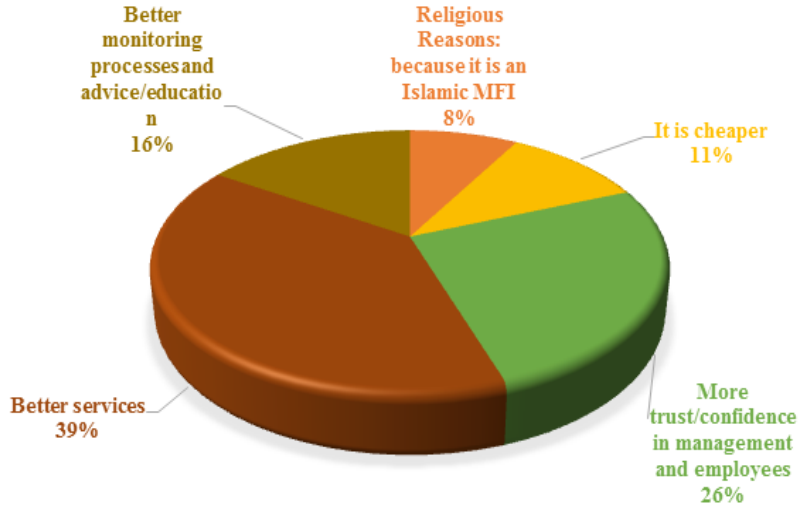
monitoring processes, advice and education show to be significant. Clients of the MFI expect more than just financial services. This result confirms that clients expect a broader service with advice and education. Due to the low level of financial literacy in general that is characteristic of MFI clients (Barua and Sane, 2014), this is an expected result. Hence, Islamic MFIs need to put more effort into providing full services to their clients since awareness of Islamic finance in B&H is low (Ergun and Djedovic, 2011). The role of Islamic MFIs with this issue is, therefore, even more important.

In addition, the price of financing is not among the most important reasons for choosing the Islamic MFI. Only 11 percent of clients are concerned with the price which suggests that clients prefer to get proper treatment and good services that make them feel more confident. Hence, the clients are willing to pay more for this kind of treatment. When we observe this result in the context of the previous one, we can conclude that clients of MFIs have broad expectations outside the scope of classical financial services. Clients expect closer relationships, more akin to partnership or friendly relationships. Or, clients want to get “value for their money”. Since MFI loans are often extremely expensive with high interest rates (Mujkovic, 2010), clients will pay that price but they expect more for their money. Accordingly, Islamic MFIs must take into consideration that with high costs of financing comes great responsibility which reflects the high expectations of the MFI clients.

Finally, the study results reveal that religion plays a minor role in choosing an Islamic MFI. It appears to be the least insignificant factor when choosing an Islamic MFI. Only 8 percent of clients claimed it affected their choice. The given result suggests that being “Islamic” is of little relevance to the clients, or they choose Islamic MFIs because of other reasons. Clients expect to find it with an Islamic MFI. Finally, our results suggest that any MFI (conventional or Islamic) must be excellent in their business operations, and this should be their priority. They must have good service and a good reputation, while “Islamic” is not the “selling point” for their potential clients. Due to the fact that it cannot be expected that these clients know much about Islamic finance, they do not know what the benefits are. Accordingly, increasing the awareness for Islamic finance and principles of Islamic finance would contribute to the choice of Islamic MFI. Despite the fact that the ultimate difference between Islamic and conventional MFIs is religion (Sugema et al., 2010), it is an unexpected result that religion does not play a more important role for clients when choosing an MFI. This is especially surprising considering nearly all of the respondents claimed to be of the Islamic faith. Based on these results, it can be concluded that for this sample,

religion is not important when choosing an Islamic MFI, despite claiming to be followers of the Islamic faith (Abdelkader and Salem, 2013).

Figure 1: Reasons for Choosing an Islamic MFI



The results also indicate that clients are more concerned with how they are treated by the MFI rather than the quality of the product. The second most cited reason for choice of Islamic MFI was that clients had more trust and confidence in the Islamic MFI's management and employees. Accordingly, the service they are concerned with is the one they receive directly from the employees. In that respect, the study results indicate that clients are most concerned with the quality of the service they receive and from whom they receive it. Therefore, MFIs need to make clients feel respected and welcome. Hence, the focus needs to be placed on the face-to-face service employees provide clients as well as building a strong reputation for the institution (Mersland et al., 2013). Price of microfinancing and the quality of the monitoring, advice and education provided to clients play a secondary role when considering their choice of MFI. Religion is almost irrelevant for most of the clients when opting for an MFI. The "Islamic" label does not make a difference in the client's decision making process, what is suggested with other studies as well (Khaled, 2011b; Khan, 2013).

4.2. Impact of Islamic Microfinancing on Standard of Living

Our study explores the perception of the impact that Islamic MFIs have on the living standard of their clients. Accordingly, they were offered to choose between eight factors which impact standard of living. Results are ranked

based on the level of agreement with each of the factors, so the highest ranked factor has the largest frequency (Table 2).

Table 1: Impact of Islamic MFIs on Beneficiary Standard of Living

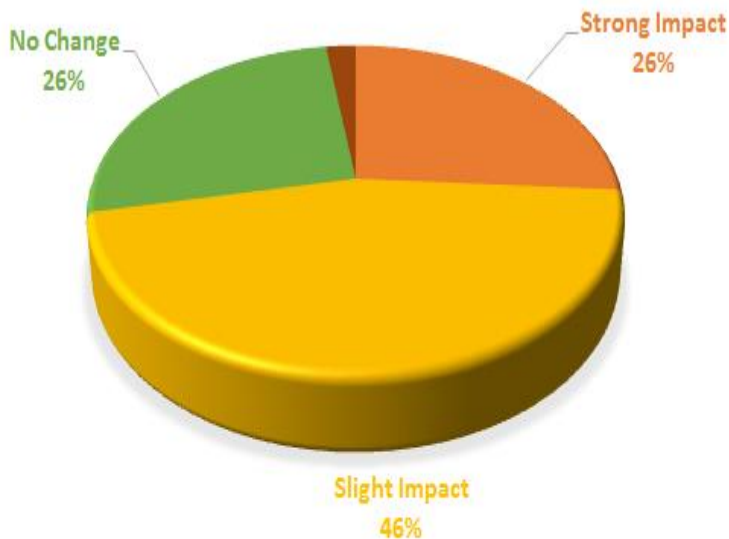
Standard of living factors	Strongly Disagree (%)	Disagree (%)	Neither Agree nor Disagree (%)	Agree (%)	Strongly Agree (%)	Weighted Average (%)
My role in decision making has increased	1.2	0.0	23.8	57.1	17.9	3.90
Living standard of me and my family improved	0.0	0.0	27.4	60.7	11.9	3.85
My overall material situation improved	0.0	20.2	40.5	36.9	2.4	3.21
I have better access to education	21.4	13.1	17.9	42.9	4.8	2.96
My income has increased	15.5	21.4	32.1	28.6	2.4	2.81
More employment opportunities	26.2	21.4	26.2	23.8	2.4	2.55
I have better access to healthcare	10.7	46.4	25.0	15.5	2.4	2.52
My savings have increased	66.7	29.8	3.6	0.0	0.0	1.37

Our results reveal that out of the eight factors representing standard and quality of living, nearly all of them, except for one, appeared to have a positive impact. The only factor which we find not to have an impact is savings, meaning microfinancing does not necessarily help beneficiaries save more. More than 96 percent of clients did not have an increase in saving because of the microfinancing they received from the MFI. In addition to this, microfinancing does not appear to have a positive and significant effect on healthcare and employment opportunities either. This finding confirms that, although there are some positive impacts on the development on an individual level, it is limited to just a few factors. However, healthcare, education and savings appear not to be significantly influenced by microfinancing. This leads us to the conclusion that the effect on development is rather limited. This may be related to the fact that microloans have a small or limited capacity in the

amounts provided to the clients (Ali and Alam, 2010). Small amounts are used according to the priority in one household. Following Maslow's theory of hierarchy of needs (Maslow, 1954), clients start from fundamental needs like physical needs (food, accommodation, transportation, tools for work and life) and then, in later development stages they pass to the higher stages of needs starting from the self-actualization. Accordingly, the factors which clients found to be most impacted by Islamic MFIs are: their role in decision making within their household, the overall standard of living for them and their families, and their overall material situation. Hence, we can conclude that development is limited to these factors. Our results show that MFI's financing improved clients' overall wealth. This holds true while employment opportunities and healthcare, were not particularly improved. This finding is in line with other studies which indicate that Islamic microfinance has shown evidence of increasing clients' overall economic and social status (Obaidullah 2008; Rahman 2010). Islamic finance encourages the fair distribution of wealth and discourages the concept of severe poverty (Hadzic, 2014). Therefore, Islamic MFIs aim to improve clients' status in society both on a social and economic level (Mersland et al., 2013). The results indicate that the Islamic MFI is abiding by these principles and is implementing the concept of Islamic finance appropriately.

Finally, the factor which is most impacted by microfinancing is the role in decision making. Our results reveal that the role in the decision-making process within the household improved significantly for most MFI clients.

Figure 2: Impact of Microfinancing on Role in Decision Making (Females)



When we observe female clients only (55 percent of the sample), 85 percent were found to be the main decision makers in their household. In addition, over 72 percent had improved their role in the household since receiving microfinancing. These results are in line with the positive role Islamic finance plays in contributing to female involvement in society (Dar, 2013). Microfinance especially encourages female employment and even provides women with the resources to increase their role in society, both in decision-making within their households, financial literacy, as well as allowing them to participate in economic activities (Aseanty and Hassan 2013). The study results even indicate the same and show the significance of Islamic MFIs in female empowerment, in both dimensions, social and economic.

4.3. Impact of Conventional Microfinancing on Standard of Living

Since all the respondents are clients of both Islamic and conventional microfinancing, we sought to explore the impact of conventional MFIs on the clients' living standards as well. Using the same factors and research design as in the previous analysis, we explored how clients perceive conventional MFIs in terms of impact on their standard of living.

Table 2: Impact of Conventional MFIs on Beneficiary Standard of Living

Standard of living factors	Strongly Disagree (%)	Disagree (%)	Neither Agree nor Disagree (%)	Agree (%)	Strongly Agree (%)	Weighted Average (%)
My role in decision making has increased	0.0	3.6	40.5	45.2	10,7	3.63
Living standard of me and my family improved	0.0	6.0	50.0	42.9	1,2	3.39
My overall material situation improved	6.0	32.1	39.3	22.6	0.0	2.79
I have better access to education	26.2	17.9	23.8	32.1	0.0	2.62
My income has increased	21.4	35.7	23.8	19.0	0.0	2.40
More employment opportunities	33.3	22.6	28.6	15.5	0.0	2.26
I have better access to healthcare	23.8	45.2	23.8	7.1	0.0	2.14
My savings have increased	86.9	13.1	0.0	0.0	0.0	1.13

Our results reveal that clients of both conventional and Islamic MFIs perceive their financing products virtually the same. High level of correlation is found for all of the marks for all of the factors. The ranking of the eight factors are similar for conventional and Islamic MFIs. Overall, clients perceive microfinancing from the conventional MFI, much like from the Islamic MFI, to positively impact their standard of living. Like clients' perception of Islamic microfinancing and its impact on their standard of living, the factor which clients felt was least impacted by the financing was an increase in savings. The results for other factors show to be similar. While the impact ranking of these factors is the same, it appears that clients are slightly less satisfied with conventional than they are with Islamic MFI. The weighted averages of the factors are all slightly less for conventional than they are for Islamic MFIs (Table 2 and 3). Hence, standard of living, and the factors which influence the standard of living, is slightly less positively affected after clients received financing from a Conventional MFI than from an Islamic MFI.

Overall, microfinancing from both an Islamic and conventional MFI appears to have a positive impact on the standard of living of their clients, particularly regarding the role in decision-making and overall standard and material situation of their household. Both require work where increased employment opportunities and access to healthcare are concerned, where their area of focus should be on providing education and training to their clients to assist in this matter. Both Islamic and conventional MFIs should also look to provide more than one round of microfinancing if they wish to create more impact, rather than just assist their clients in meeting some fundamental needs which equate to consumption.

Conclusion

Over the last few decades, microfinance grew rapidly and played a significant role in poverty alleviation and financial inclusion of the poor. Islamic microfinance has also been growing remarkably, but only a few studies analysed the role of Islamic micro-financing in the socio-economic development in one country. To the best of our knowledge, there were no previous studies that compared Islamic and conventional MFIs in this manner. Accordingly, the main aim of this research is to explore whether MFIs positively affect the lives of their clients. The study results reveal that MFIs have an overall positive impact on the standard of living of their clients. In addition, clients of the MFIs are generally satisfied and feel that their lives are improved in terms of material position and general standard. However, this study provides a comparative analysis of conventional and Islamic microfinance. The results showed that there is no difference from the perspective of clients, which means that religion plays little role when

choosing an MFI. Actually, clients are more concerned with the quality of service they receive.

Therefore, the research has both theoretical and practical implications allowing it to be of use to both academia and operational MFIs. Namely, it provides insight into the role of MFIs in developing economies which are characterised by large Muslim populations but are culturally, legally and socially secular. It also provides a dual perspective, since it is concerned with clients of both Islamic and conventional microfinancing.

The implication of this research is that MFIs should increase their education and training offering to help clients make the best of the situation and context at hand. Therefore both conventional and Islamic MFIs, need to focus on providing good customer service to their clients, building a strong relationship with clients which fosters trust and confidence, as well as building a strong reputation on the market, without necessarily focusing on niche markets. Islamic MFIs need to put even more effort than conventional MFIs. However, Islamic MFIs do not need to focus on the “Islamic” brand, but rather on the service quality and relationships with the clients.

Future research can look at a larger sample size by considering other countries, with similar profiles which could be grouped with Bosnia and Herzegovina. This will allow for a larger sample size and stronger results with greater statistical significance.

The research can also be extended by additionally considering the impact of qualitative factors of microfinancing on beneficiary standard of living. This can take the form of a longitudinal study which observes the lives of clients prior to receiving financing and after receiving it.

References

- Abdelkader, I.B. and Salem, A.B. (2013), “Islamic vs. Conventional Microfinance institutions: Performance analysis in MENA countries”, *International Journal of Business and Social Research (IJBSR)*, Vol.3, No.5, pp. 219-233.
- ABRS, Report on condition of banking system of Republika Srpska for the period 01/01/2015 - 31/12/2015. Banja Luka: Banking Agency of Republic of Srpska, 2016.
- Agency for statistics of B&H (2013), Household consumption survey in B&H, Agency for statistic of B&H, Sarajevo.
- Ahamad, S., Bakar, R. and Lubis, Z. (2016), “Islamic Microfinance and Its Impacts on Borrowers: A Systematic Review from 1995-2015”,

- Ali, A. and Alam, M.A. (2010), "Role and Performance of Microcredit in Pakistan", Department of Economics and Informatics, University West, Sweden .
- Aseanty, D. and Hassan, A. (2013), "Islamic Microfinance, Socio-economic Wellbeing of Women and Their Families in Bangladesh", Proceeding of Sharia Economics Conference. Leibniz Universität, Hannover, Germany, Hanover: PRIMA.
- Barua, R. and Sane, R. (2014), "Repayment in microfinance: The role of financial literacy and caste", Indian Statistical Institute, Delhi Economics and Planning Unit: Discussion Paper 14-06.
- Augsburg, B., De Haas, R., Harmgart, H. and Meghir, C. (2013), "Microfinance and Poverty Alleviation", Tilburg: CentER Discussion Paper, No. 2013-075.
- Berryman, M. and Pytkowska, J. (2014), "A Review of the Bosnian Microfinance Sector: Move to Self-Sufficiency", Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States, and Microfinance information exchange.
- Biety, M.M. and Rutledge, S. (2012), "Bosnia and Herzegovina: Diagnostic Review of Consumer Protection in the Microfinance Sector", Washington D.C.: The World Bank
- CGAP, (The Consultative Group to Assist the Poor), (2008), "Islamic Microfinance: An Emerging Market Niche", <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Islamic-Microfinance-An-Emerging-Market-Niche-Aug-2008.pdf>, 21.02.2017.
- Council of Ministers B&H and Ministry of Foreign Trade and Economic Relations (2001), Draft of Strategy for poverty alleviation in B&H, Sarajevo: Council of Ministers.
- Council of Ministers B&H, Directorate for Economic Planning, (2015), Strateski okvir za BiH, Sarajevo: Council of Ministers.
- Dar, H. (2013), "Women empowerment through Islamic banking and finance", <http://www.freemalaysiatoday.com/category/opinion/2013/07/15/women-empowerment-through-islamic-banking-and-finance/> , 30.02.2017.

-
- Efendic, V., Hadzic, F. and Izhar, H. (2017), *Critical issues and Challenges in Islamic Economics and Finance Development*, 1st edition, London: Palgrave Macmillan.
- Ergun U. and Djedovic I. (2011), "Islamic Banking with a Closer Look at Bosnia and Herzegovina: Knowledge, Perceptions and Decisive Factors for Choosing Islamic Banking", 8th International Conference on Islamic Economics and Finance, Doha – Qatar, 18th–20th December 2011.
- Ernest&Young (2014), "Challenges in Microfinance: an EY perspective", Ernst & Young Global Limited, UK.
- FBA, Information on the banking system of the Federation of BiH 31. 12. 2015. Sarajevo: Banking Agency of the Federation of BiH, 2016.
- Gangaiah, C., Nagaraja, B. and Vasudevulu, N.C. (2006), "Impact of Self-Help Groups on Income and Employment: A Case Study", Kurukshetra.
- Hadzic, F. (2014), *Islamsko Bankarstvo u teoriji i praksi*, (Islamic banking in theory and practice), European Association for Islamic Economics, Banking and Finance, Sarajevo.
- Hulme, D. and Maitrot, M. (2014), "How do we save the soul of microfinance?", <https://theconversation.com/how-do-we-save-the-soul-of-microfinance-32345>, 28.01. 2017.
- Hunt-Ahmed, K. (2013), "Contemporary Islamic Finance: Innovations, Application and Best practices", John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey.
- Kadt, E. (2009), "Should God play a role in development", *Journal of International development*, Vol.21, No.6, pp. 781–786.
- Khaled, M. (2011b), "Why Has Islamic Microfinance Not Reached Scale Yet?", <http://www.cgap.org/blog/why-has-islamic-microfinance-not-reached-scale-yet>, 30.01. 2017.
- Khan, M.A. (2013), "What is wrong with Islamic economics: Analysing the present state and future agenda", Edward Edgar Publishing Limited, UK.
- Khan. A. A. (2008), "Islamic Microfinance: Theory, Policy and Practice", Islamic Relief Worldwide, Birmingham, UK.
- Kumar, V., Sharma, R.K. and Sharma, H.R. (2008), "Impact of micro financing on income and employment: micro evidence from Himachal

- Pradesh”, *Financing Agriculture: A National Journal of Agriculture and Rural Development*, Vol.40, No.1, pp. 3-8.
- Lavoori, V. and Paramanik, R.N. (2014), “Microfinance impact on women’s decision making: a case study of Andhra Pradesh”, *Journal of Global Entrepreneurship Research*, Vol.4, No.11, pp. 1-13.
- Ledesma, G. (2015), “Measuring and monitoring client outcomes: Holding ourselves accountable for social performance”, *Microfinance Barometer 2015*, 6th edition, pp. 4.
- Maslow, A.H. (1954), “The Instinctoid Nature of Basic Needs”, *Journal of Personality*, Vol.22, No.3, pp. 326–347.
- Mersland, R., D’espallier, B. and Supphellen, M. (2013), “The Effect of Religion on Development Effort: Evidence from the Microfinance Industry and a Research Agenda”, *World Development*, Vol.41, pp.145–156.
- Mirghani, M., Mubarak, M., Bhuiyan, A.B. and Siwar, C. (2011), “Islamic Microcredit and Poverty Alleviation in the Muslim World: Prospects and Challenges”, *Australian Journal of Basis and Applied Sciences*, Vol.5, No.9, pp. 620–626.
- MIX Market, AMFI, (2009), *Bosnia and Herzegovina Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2008*, https://www.themix.org/sites/default/files/publications/Bosnia%20and%20Herzegovina%20Microfinance%20Analysis%20and%20Benchmarking%20Report%202008_0.pdf, 15.03.2017.
- Mujkovic, A. (2010), “Microcrediting in Bosnia and Herzegovina: What went wrong?”, <https://www.microfinancegateway.org/library/microcrediting-bosnia-and-herzegovina-what-went-wrong>, 28.01.2017.
- Ninkovic-Papic, R. (2012), *Report of social entrepreneurship in B&H*, Foundation for social inclusion, Sarajevo.
- Obaidullah, M. (2008), *Introduction to Islamic Microfinance*, IBF Net: The Islamic business and finance network, New Delhi.
- Paul, U. (2014), “Microfinance is anti-poverty tool for rural development; A study”, *International Journal of Development Research*, Vol.4, No.4) pp. 915-918.
- Rahman, M.M. (2010), “Islamic Microfinance Program and Its Impact on Rural Poverty Alleviation”, *International Journal of Banking and Finance*, Vol.7, No.1, pp. 119–138.

- Robinson, M. (2001), "The microfinance revolution", International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington, USA
- Sugema, I., Bakhtiar, T. and Effendi, J. (2010), "Interest versus Profit-Loss Sharing Credit Contract: Efficiency and Welfare Implications", International Research Journal of Finance and Economics, Vol.45, pp. 1450– 2887.
- Swain, R.B. (2006), "Microfinance and Women's Empowerment Evidence from the Self Help Group Bank Linkage Programme in India", Department of Economics, Uppsala University, Sweden.
- Tazul, I. (2016), Microcredit and poverty alleviation, Ashgate Publishing Limited, Hampshire, England.
- Ter Haar, G. and Ellis, S. (2006), "The Role of Religion in Development: Towards a New Relationship between the European Union and Africa", The European Journal of Development Research, Vol.18, No.3, pp. 351–367.
- Vachyah, L. and Kamaiah, B. (2015), "Microfinance Impact on Socio-Economic Empowerment: A special Reference to Andhra Pradesh", International Journal of Finance & Banking Studies, Vol.4, No.1, pp. 51-70.
- WB, (2005), Local Initiatives ProjectII, <http://siteresources.worldbank.org/INTBOSNIAHERZ/Resources/LIP2.pdf>, 18.02.2017.
- WB, (2001), Innovative Approaches to Microfinance in Post-Conflict Situations: Bosnia Local Initiatives Project, <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETSOCIALDEVELOPMENT/873351-1111664103368/20489583/sdn50-Bosnia.pdf>, 12.02.2017
- Welle-Strand, A., Kjøllesdal, K. and Sitter, N. (2010), "Assessing Microfinance: The Bosnia and Herzegovina Case", Managing Global Transitions, Vol.8, No.2, pp.145-166.
- Zaidan, A., Ismail, Z., Yusof, Y.M. and Kashefi, H. (2012), "Misconceptions in descriptive statistics among postgraduates in social sciences", Procedia – Social and Behavioral Sciences, Vol.46, pp. 3535-3540.
- Zeller, M., Sharma, M., Henry, C. and Lapenu, C. (2002), "An operational tool for evaluating poverty outreach of development policies and projects", M. Zeller & R. L. Meyer (Eds.), The triangle of

microfinance: Financial sustainability, outreach, and impact, pp. 172-195. London, UK: Johns Hopkins University Press.

Appendix 1: Demographic Profile and Financial Status of the Respondents

Demographic Profile	%
Age	
21-40 years of age	28.6%
41-60 years of age	48.8%
61 or older	22.6%
Gender	
Male	45.2%
Female	54.8%
Religion	
Islam	98.8%
Other	1.2%
Marital Status	
Single	7.1%
Married	61.9%
Divorced	8.3%
Widowed	22.6%
Level of Education	
Primary School	8.3%
Secondary School	61.9%
Undergraduate	28.6%
Postgraduate	1.2%
Number of members in the household	
Less than 2 members in the household	11.9%
2 to 5 members in the household	84.5%
More than 5 members in the household	3.6%
Are you the head/main decision maker of your household?	
Yes	89.3%
No	10.7%
Financial Status	%

Monthly Income	
None	1.2%
Less than 300 BAM	6.0%
301 – 500 BAM	53.6%
More than 500 BAM	39.3%
Savings	
Yes	1.2%
No	98.8%
Value of financing obtained from the Islamic MFI	
Less than 5,000 BAM	95.2%
5,000 – 10,000 BAM	4.8%
More than 10,000 BAM	0%

Appendix 2: Questionnaire Administered To Beneficiaries of Microfinancing

PART 1: DEMOGRAPHICS	
Age	
<input type="checkbox"/> 20 or younger	<input type="checkbox"/> 41-60
<input type="checkbox"/> 21-40	<input type="checkbox"/> 60 or older
Gender	
<input type="checkbox"/> Male	<input type="checkbox"/> Female
Religion	
<input type="checkbox"/> Muslim	<input type="checkbox"/> Non-Muslim
Educational Level	
<input type="checkbox"/> None	<input type="checkbox"/> Undergraduate Degree
<input type="checkbox"/> Primary School	<input type="checkbox"/> Graduate Degree (Master, PhD)
<input type="checkbox"/> High School	<input type="checkbox"/> Other: _____
Marital Status	
<input type="checkbox"/> Single	<input type="checkbox"/> Divorced
<input type="checkbox"/> Married	<input type="checkbox"/> Widowed
Number of members in your household	
<input type="checkbox"/> Less than 2 members	<input type="checkbox"/> More than 5 members

2 – 5 members

Are you the head of your household (main decision maker)?

Yes

No

Monthly Income (BAM)

Without income

301 – 500

Less than 300

More than 500

Do you have personal savings?

Yes

No

What is the amount of the loan/financing you received from the MFI? (BAM)

Less than 5000

Between 10,000 – 30,000

Between 5000 – 10,000

More than 30,000

PART 2: CHOOSING AN ISLAMIC MFI

Why did you choose to take a loan from an Islamic MFI? (choose all that apply)

Religious reasons: because it is an Islamic microfinance institution

Islamic MFI is cheaper than conventional MFI

More confidence in Islamic MFI management and staff than in conventional MFI

Better service (friendlier staff, adequate working hours, quality of advice, etc.) than conventional MFI

Monitoring and counselling is better than in conventional MFI

PART 3: IMPACT OF ISLAMIC MFI

Rank your level of agreement for each, after having received a loan/financing from an Islamic microfinance institution.

1	2	3	4	5
Strongly Disagree	Disagree	Neither agree nor disagree	Agree	Strongly Agree

1	I have better access to education
2	I have better access to healthcare and medical treatments
3	My employment opportunities have increased
4	My overall financial situation has increased
5	My families standard of living is better
6	My savings have increased
7	My income has increased
8	My role in decision making has increased

PART 4: IMPACT OF CONVENTIONAL MFI

Rank your level of agreement for each, after having received a loan/financing from a conventional microfinance institution.

1	2	3	4	5
Strongly Disagree	Disagree	Neither agree nor disagree	Agree	Strongly Agree

1	I have better access to education
2	I have better access to healthcare and medical treatments
3	My employment opportunities have increased
4	My overall financial situation has increased
5	My families standard of living is better
6	My savings have increased
7	My income has increased
8	My role in decision making has increased

INTERNATIONAL JOURNAL
OF ISLAMIC ECONOMICS
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve
Finansı Araştırmaları Dergisi*

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407

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



Diyanet Personelinin Faiz Hassasiyeti Üzerine Bir Araştırma

Kadir Kızıltepe

*Sakarya Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı YL Öğrencisi,
kadir.kiziltepe@hotmail.com*

Fatih Yardımcıoğlu

*Doç. Dr. Sakarya Üniversitesi, Maliye Bölümü ve İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı,
fyoglu@sakarya.edu.tr*

Doi: 10.25272/ij.2149-8407.2017.3.2.08

ÖZET

**Anahtar
Kelimeler:**

Bu çalışmanın amacı Sakarya ilinde görev yapan bayan ve erkek diyanet personelinin faiz konusundaki hassasiyetinin ve davranışlarının tespit edilmesidir. Çalışma Sakarya ili sınırları içinde 16 ilçede görev yapan 368 diyanet personeli ile yüz yüze görüşme şeklinde anket yöntemi ile yapılmıştır. “Diyanet Personelinin faiz hassasiyeti var mıdır?” sorusu bu çalışmanın araştırma sorusudur.

Çalışmada beklenildiği gibi diyanet personeli günlük yaşamda faiz ile ilgili konularla sık sık karşılaşmaktadır ve faizin haram olduğu konusunda farkındalıkları yüksektir. Diyanet personeli katılım bankacılığı dendiğinde bundan islami bankacılığın anlaşıldığını düşünmektedirler. Katılım bankalarının işlemleri hakkında genel olarak bilgi sahibidirler ve katılımcıların yarısına yakını katılım bankaları ile ticari bankalar arasında fark olduğunu düşünmektedir. Ancak diyanet personelinin yarısına yakını faizli ticari bankalar tarafından verilen kredi kartlarını kullanmakta, dörtte biri faizli ticari bankalar tarafından verilen kredileri kullanmaktadır. Katılımcıların üçte biri kredi maliyetine bakmaksızın katılım bankalarını tercih edeceğini belirtirken, üçte biri kredi maliyetine bakarak ticari bankayı tercih edeceğini, kalan üçte biri ise kararsız olduğunu söylemiştir. Katılımcılara paralarını nerede değerlendirecekleri sorulduğunda her ne kadar faizsiz devlet bankasında diyanetlerin oranı yüksek olsa da bu kişilerin dörtte üçünün herhangi bir katılım bankasında hesabı yoktur.

Genel olarak değerlendirildiğinde diyanet personelinin neredeyse üçte birinin hiç faiz hassasiyeti olmadığı, üçte birinin kararsız olduğu ve sadece üçte birinin faiz hassasiyeti olduğu görülmektedir. Faiz hassasiyeti olmama ve kararsız olma oranları beklenenin oldukça üzerindedir.

© 2017
PESA All
rights
reserved

Giriş

Araştırmanın Problemi

Tüm ilahi dinlerin tahrif edilmemiş genel prensipleri ile örtüşen ve özellikle iktisadi ve sosyal birçok problemlere sebebiyet vermesi nedeniyle başta İslam dini olmak üzere tüm dinlerin yasaklamış olduğu faizden uzak kalınması ve ekonominin faizsiz prensipler üzerinde işleyebilmesinde halkın faiz konusunda bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesi önemlidir.

Nüfusunun % 99'u Müslüman olan Türkiye'de bu konuda temel görevi "İslam dininin inançları, ibadet ve ahlak esasları ile ilgili işleri yürütmek, din konusunda toplumu aydınlatmak..." (TBMM 1965) misyonu çerçevesinde toplumun çok geniş bir kesimine hitap eden, gerektiğinde onları yönlendirebilen Diyanet İşleri Başkanlığı üstlenmiştir. Faizsiz bir sistemin oluşması ve sürdürülmesinde de halkla iç içe olan diyanet personelinin etkisi çok önemlidir. Her ne kadar diyanet personelinin faiz konusunda hassas olacağı ön kabulü olsa da, bilinçlendirme ve bilgilendirme anlamında halka en yakın kişiler olan diyanet personelinin faiz konusunda gerekli hassasiyete sahip olup olmadığının bilinmesi önemlidir. Zira faiz konusunda gerekli bilgi donanımına ve hassasiyete sahip olan diyanet personelinin faizsiz bir sistemin tesisinde büyük bir etkisi olacaktır. Gerekli donanım ve hassasiyete sahip olmayan diyanet personeli ise halkta bu konuda kafa karışıklıklarını beraberinde getirecek ve faizsiz bir sistemin tesisi önünde büyük bir engel olacaktır.

Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı Sakarya ilinde görev yapan bayan ve erkek diyanet personelinin faiz konusundaki hassasiyetinin ve davranışlarının tespit edilmesidir.

Araştırmanın Önemi

Din insan fitratında var olan bir olgu olup, insanların çok büyük bölümü her dönemde inandıkları dini kendilerine anlatan peygamberlerin etrafında toplanmıştır. Peygamberlerin vefatından sonra da bu alanda ihtisas yapmış din adamları bu görevi üstlenmiş ve toplumun büyük çoğunluğunu etkilemiştir. Dolayısıyla toplumun her yönünü örnek aldıkları bu kişilerden etkilenmeleri muhakkaktır.

Bu bağlamda diyanet personelinin faiz hassasiyetinin tespit edilerek bu hassasiyeti artıracak politikaların geliştirilmesi faizsiz bir sistemin inşasına katkı yapacak unsurların başında gelmektedir. Ülkemizde faiz hassasiyeti ve davranışına yönelik faktörleri tespiti yönelik yapılan bilimsel çalışmaların sayısı oldukça azdır. Bu yönü ile de çalışma literatüre katkı yapacaktır.

Araştırmanın Yöntemi

Diyanet personelinin faiz hassasiyeti ile ilgili bilgi edinmek için sosyal bilimlerde sıklıkla kullanılan anket yönteminden yararlanılmıştır. Hazırlanan ankette, araştırılmak istenen konunun amacını en iyi yansıtacak sorular hazırlanmaya çalışılmıştır. Araştırma sıralı 3 temel aşamadan oluşmuştur. İlk olarak islam ekonomisi, islami finans ve faiz ile ilgili literatür-arşiv taraması yapılmıştır. Daha sonra diyanet personelinin faiz hassasiyeti ile ilgili anket tasarlanmış, pilot uygulama yapılmış ve ankete son hali verilmiştir. Son olarak tasarlanan anket Sakarya ili sınırlarında 16 ilçede görev yapan 368 diyanet personeline uygulanmıştır.

Araştırmanın Kapsamı ve Sınırlılıkları

Diyanet personelinin faiz hassasiyetini tespit etmek amacıyla gerçekleştirdiğimiz anket çalışmamızın ana kütlesi Türkiye genelindeki diyanet personelidir. Kaynakların kısıtlı olması nedeniyle ana kütlelin tamamına ulaşmak mümkün olmadığı için ana kütleli temsil edecek diyanet personeli arasından olasılık hesabına dayanmayan örnekleme tekniklerinden "kolayda örnekleme" yöntemi ile örnek kitle oluşturulmuştur. Evrenin tamamına ulaşmanın kısıtlı zaman ve yüksek maliyet nedeniyle mümkün olmadığı durumlarda deneklerin araştırmacı tarafından seçildiği bir yöntem olan kolayda örnekleme sosyal bilimlerde sıkça kullanılmaktadır. Örneklemin seçiminde özellikle ankete katılan personelin görev yerleri şehir merkezi ve köylerdeki oranı ile erkek ve kadın personelin oranı dikkate alınmıştır. Anketlerde elde edilen veriler, SPSS for Windows 21 programı kullanılarak analiz edilmiştir.

Araştırma Sorusu, Varsayımları ve Hipotezleri

“Diyanet Personelinin faiz hassasiyeti var mıdır?” sorusu bu çalışmanın araştırma sorusudur. Bir kişinin bir konu hakkındaki hassasiyeti davranış kalıplarına bakılarak tespit edilebilir. Bir kişinin faiz konusundaki hassasiyetinin ölçümü de parayı değerlendirme konusundaki davranışlarına bakılarak yapılabilir. Bu anlamda bu çalışmada faiz hassasiyetinin ölçümünde bireylerin parasal konularda banka tercihi başlangıç noktası olarak alınmıştır. Bu çalışmada katılım bankalarının (her ne kadar farklı tartışmalar olsa da) faizsiz bir şekilde işlem yaptığı varsayılmıştır. “Faiz hassasiyeti banka tercihinde etkilidir” çalışmanın bir diğer varsayımdır. Bu varsayım çerçevesinde de diyanet personelinin bir tercih yapması söz konusu olduğunda bu bankaları tercih etmesi beklenmektedir.

Bu çalışmanın temel hipotezi ise “Diyanet personelinin faiz hassasiyeti vardır” şeklinde oluşturulmuştur. Bu bağlamda çalışmanın alt hipotezleri aşağıdaki şekilde belirtilebilir;

✓ H₁: Diyanet personeli faiz ile ilgili konularla sık sık karşılaşmaktadır.

- ✓ H₂: Diyanet personelinin faiz konusunda farkındalıkları yüksektir.
- ✓ H₃: Diyanet personeline katılım bankacılığı dendiğinde islami bankacılığı anlamaktadır.
- ✓ H₄: Diyanet personeline göre katılım bankaları islamın öngördüğü bir modelin parçasıdır.
- ✓ H₅: Diyanet personeli katılım bankalarının yaptıkları işlemler hakkında bilgi sahibidirler.
- ✓ H₆: *Diyanet personeli ticari banka ile katılım bankalarının işlemleri arasındaki (haramlık-helallik açısından, faizli iş yapma) farkı bilmektedirler.*
- ✓ H₇: *Diyanet personeli katılım bankalarının verdiği kredi kartını kullanır.*
- ✓ H₈: *Diyanet personeli kredi ihtiyacı olduğunda katılım bankasından alır.*
- ✓ H₉: *Ticari banka ile katılım bankalarının işlemleri arasındaki (haramlık-helallik açısından, faizli iş yapma) farkı bilen diyanet personeli katılım bankasını tercih eder.*
- ✓ H₁₀: Diyanet personeli geleneksel banka ve katılım bankasını karşılaştırdığında kredi maliyeti düşük olsa da faizli bankadan kredi almaz.
- ✓ H₁₁: Diyanet personeline maaşını alacağı bankayı seçme hakkı sunulduğunda katılım bankasını tercih eder.
- ✓ H₁₂: Diyanet personelinin çoğunluğunun katılım bankasında hesabı vardır.
- ✓ H₁₃: Diyanet personelin parasını değerlendireceği zaman katılım bankasını tercih eder.
- ✓ H₁₄: Diyanet personeli kredi kartı kullanırken faizsiz bankalar tarafından verilen kredi kartını kullanır.
- ✓ H₁₅: Diyanet personeli krediye ihtiyaç duyduğunda faizsiz kredi veren kurumları tercih eder.
- ✓ H₁₆: Diyanet personeline imkân sunulduğunda maaşını katılım bankasından almak ister.
- ✓ H₁₇: Diyanet personelinin çoğunluğunun katılım bankasında hesabı vardır.
- ✓ H₁₈: Diyanet personeli parasını katılım bankasında değerlendirir.

Araştırmanın İçeriği

Üç bölümden oluşan bu araştırmanın ilk bölümünde kutsal kitaplarda faiz olgusuna yaklaşım ortaya konulmuştur. İkinci bölümünde faizin

yasaklanmasının iktisadi ve sosyal sebepleri kısaca anlatılmıştır. Üçüncü bölümünde faiz ile ilgili uygulamalı literatür ve sonuçlarına değinilmiştir. Dördüncü bölümde diyanet personelinin faiz hassasiyetine ilişkin Sakarya özelinde yapılmış saha araştırması sonuçlarına yer verilmiştir. Sonuç ve değerlendirme bölümünde araştırma sonucunda elde edilen bulgular sunulmuş ve bu bulgular değerlendirilmiştir.

1. Kavramsal Çerçeve: Faiz

1.1. Faizin Tanımı

Türkçedeki yaygın karşılığı "faiz" olan Arapça riba kelimesi sözlükte "fazlalık, nema, artma, çoğalma, yükseğe çıkma, serpilip gelişme (beden)" gibi anlamlara gelir. Arapçada tepelere, düz araziye nispetle daha yüksek oluşları sebebiyle rabiye, canlıları besleyip büyötmeye de terbiye denir. Bu sözlük anlamıyla riba, hem bir şeyin kendi içinde bulunan hem de iki şey arasında mukayeseden doğan fazlalığı ifade eder (Kur'an Yolu, 2012).

Kur'an-ı kerim'de riba kelimesi her iki anlamda da kullanılmıştır. Birinci durumla ilgili olarak üzerine yağmur yağın toprağın kabarması "rebet" kelimesiyle (Hac, 5; Fussilet, 39) ikinci anlamla ilgili olarak da iki topluluktan birinin diğerine göre mal bakımından veya sayıca yahut değerce daha üstün olması hali "erbâ" kelimesiyle (Nahl, 92) ifade edilmiştir.

Fıkıh literatüründe ise ribâ, "borç verilen bir parayı belli bir süre sonunda belirli bir fazlalıkla veya herhangi bir borç ilişkisi ile doğan ve süresinde ödenmeyen bir alacak için ek vade tanıyıp vade sonunda bu alacağı fazlalıkla geri almanın, yine bu şekilde alınan fazlalığın" genel adıdır. Bu türden şart ve uygulamaları içeren işlemlere de "faizli işlemler" denir. Türkçe'de daha çok, yine Arapça kökenli "faiz" kelimesi yaygınlık kazanmış olup genelde ribâ ile eşanlamlı olarak kullanılır (İlmihal, 2009).

Kur'an'da sekiz yerde geçen riba kelimesi örfi anlamında kullanılmış, hadislerde de riba kavramına yeni bir boyut getirilerek literatürdeki vade faizi, fazlalık faizi (ribe'n -nesie - ribe'l-fadl) veya borç faizi alışveriş faizi (ribe'd-deyn-ribe'l-bey') şeklindeki ayırım ve adlandırmalara zemin hazırlanmıştır (Özsoy, 1995).

1.2. Faizin Tarihçesi

Başta din adamları olmak üzere filozof ve iktisatçılar faizin ortaya çıkışından itibaren bu konuyu detaylı olarak incelemişlerdir. Faizi din ve ahlak açısından tahlil eden ilkçağ filozofları Eflatun ile Aristo faizi çirkin bir kazanç yolu olarak görmüşlerdir. (Zeytinoğlu, 2015). Faizi kınayan benzer ifadelere Cicero, Cato ve Seneca gibi ilk dönem Romalı düşünürlerde de rastlanır. Faiz Mısır, Sümer, Babil, Asur, eski Yunan, Roma gibi toplumlarda hüküm sürmüş ve diğer sosyal hastalıklar gibi bununla da mücadele edilmiştir. Eski Yunan ve

Roma'da borçlunun sorumluluğu malı ve zimmetiyle, faiz haddi de sınırlandırılmıştır. Eski Hint'te de yüksek kastlar için faiz tamamen yasak iken aşağı kastlar için adil bir faizden bahsedilmektedir. Buradan da görüldüğü gibi ilk dönemlerden itibaren tarih boyunca bazı kayıt ve sınırlamalar getirilerek kontrol altına alınmaya çalışılan faizin esasen ahlaka ve insan tabiatına aykırı bir adet olduğu konusunda hemen hemen ortak bir fikir ve tavır birliği olduğu görülmektedir. (Özsoy, 1995).

1.3. Kutsal Kitaplarda Faiz

İlahi dinler incelendiğinde bütün ilahi dinlerin özünde faizin yasaklandığı görülmektedir. İslam dininde de faizin kesin ifadeler ile yasak olduğunun bildirilmesi, özellikle dini hassasiyeti olan Müslüman kimseleri ekonomik ve ticari işlerinde faizden ve ticari bankalardan uzak durmaya zorlamıştır. Dini gerekçeler ile birikimlerini faizli sistemden uzak tutanların bu birikimleri çoğu zaman atıl kalmıştır. Atıl kalan birikimlerin dini hükümlere uygun olarak ekonomik sisteme dâhil edilmesi ile finansal kurumlar oluşmaya başlamıştır.

1.2.1. Tevrat'ta Faiz

Yahudilikte faiz kural olarak yasaklanmıştır. Tesniye 23/19. babında "kardeşine faizle ödünç verme; ne gümüşü, ne yiyeceği ne de faizle verilen başka bir şeyi" denilmektedir (En-Neccar, 1976). Tevrat'ın Çıkış, 22/25. babında da; "Eğer kavmine, yanında bulunan bir fakire ödünç para verirken, ona karşı faizci olma" denilmektedir. Tevrat'ta yer alan bu ayetlere göre Yahudilerin kendi aralarında faiz ile alış-veriş yapmaları yasaklanmıştır. Fakat Tesniye'deki ifadeye göre faiz Yahudiler arasında yasak, yabancılardan alınması ise caiz görülmüştür¹. Onların bu davranışı, faizin dünyada bugüne kadar devam edip yaygınlaşmasının ve onu hafife alıp meşrulaştırmaya gayret etmenin önemli bir sebebini teşkil etmiştir. Hz. Peygamber'e gelen iki Yahudi, "Biz Musa'ya apaçık dokuz ayet verdik" (İsra, 101) mealindeki ayetin manasını sormuşlar, Resulü Ekrem de dokuz ayetin, içinde faiz yasağının da bulunduğu dokuz haramdan ibaret olduğunu söylemiştir (Tirmizi, Tefsir 18). Ancak Yahudi ileri gelenleri bu emri tahrif ederek söz konusu yasağın sadece Yahudiler arasında geçerli kılındığı, Yahudi olmayanlardan faiz alınabileceği şeklinde bir yorum ve uygulama getirmişlerdir. Aslında konuyla ilgili olarak mevcut Tevrat'ta yer alan ayetler topluca ele alındığı takdirde tahrifin mevcudiyeti ortaya çıkmaktadır. Mesela Tevrat'ta faiz yemeyeni öven ifadeler vardır. Nebi Hezekiel'in iyi insanı tavsif ederken, "Faizle para vermez, murabaha karı almaz" (Tirmizi, Tefsir 18) şeklinde sözleri bunlardandır.

¹ Ancak Kur'an-ı Kerimin Nisa suresi 161. ayetinde aslında onlarda da faizin mutlak olarak yasak ve haram olduğuna, Yahudilerin sonradan kitaplarını tahrif ederek yabancılardan faiz almayı caiz hale getirdiklerine delalet etmektedir.

Kur'an-ı kerim'in faizin Yahudilere yasaklandığını haber vermesi faizin kaynağına dikkat çekmesi bakımından önemlidir. Zira Arap toplumunda faizin yaygınlaşmasının önemli sebeplerinden biri de onların komşuları olan Yahudilerin uygulamalarıdır (Tirmizi, Tefsir 18).

1.2.2. İncil'de Faiz

Musevilik de olduğu gibi Hıristiyanlıkta da faiz kökten yasaklanmıştır. Lukas İncil'inin 6.'ncı kısmında "...hiçbir şey beklemeden ödünç verin" buyrularak faizsiz alış-veriş yapılması emredilmekte ve faiz ile yapılacak alış-verişler de yasaklanmaktadır. Başta Luther olmak üzere faiz konusunda büyük duyarlılık gösteren Hristiyan din adamları faizi haram saymakta asırlarca direnmişler, Hristiyanlığın ilk devirlerinden reform hareketine kadar faiz yasağını devam ettirmişlerdir. Bütün kiliseler faiz yasağının uygulanması konusunda birleşmişlerdir. 1777'de, Paris Parlamentosu kutsal yasalarca uygun görülmeyen her türlü faizi de yasaklamıştır.

Ortaçağ kilisesindeki faiz yasağı en başta tüketim kredilerini hedef alıyordu. Ancak Avrupa'da sanayi ve ticaret hacminin genişlemesi ödünç sermaye ihtiyacını ortaya çıkardı. Hatta bizzat kilise erbabı iş kurmak ve Haçlı seferlerini finanse etmek için büyük miktarlarda ödünç paraya gerek duydu. Daha sonra kilise geniş servet sahibi olarak kendisi de ödünç para vermeye başladı. Bu durum kilise mensuplarını, İncil ayetlerini bu tür faaliyetlerine imkân tanıyacak şekilde yorumlamaya sevk etti. Bunlar, ticaretin bile hırs ve tamah duygularına dayanan kötü bir şey olduğu yolundaki eski görüşlerini terk etmekte kalmayıp faiz konusunda çok yumuşak bir çizgi takip ederek kapitalizmin tohumlarını da atmış oldular (Özsoy, 1995).

Hıristiyanlığın faiz yasağının yerini dolduracak müesseseler getirememesinin yanı sıra ortaya çıkan ekonomik gelişmeler Ortaçağ'da faiz yasağının tedrici olarak gevşemesine, hatta yasağı tamamıyla kaldırma teşebbüslerinin ortaya çıkmasına sebep oldu. 1789 Fransız ihtilali sonrasında kanunun belirlediği sınırlar çerçevesinde faizli işlemlere resmen izin verildi. Kilisenin faiz konusundaki tavrının değişmesinden itibaren faizin kaynağını sebebini ve haklılığını açıklamaya çalışan teoriler ortaya konmaya başlandı. (Zetinoğlu, 2015).

Batı'da XV. ve XVI. yüzyıldan itibaren ileri sürülmeye başlanan ve XVIII. yüzyılın ikinci yarısından sonra daha da yoğunluk kazanan faiz teorileri genelde faizi ilke olarak benimsemekle birlikte faizin kaynağını, haklılığını ve dayandığı gerekçeleri açıklamada net ve kesin bir hükme varamamışlardır (Karaman, 1991)

Bugün faiz konusundaki tartışmalar, artık onun haklılık ve meşruiyetini ispatlama gayretinden ziyade faiz haddinin hangi seviyelerde olması gerektiği meselesine yönelmiştir. Tartışma konusundaki bu değişiklik,

faizin haklılık ve meşruiyetinin kabul edilmiş olmasından değil bu konuda herkesin benimseyebileceği açık ve kesin bir izahın yapılamamasından dolayıdır.

1.2.3. Kur'an ve Sünnette Faiz

İslam dininde ise faiz kesin ifadeler ve sert bir üslupla yasaklanmıştır. Faizin yasaklanması konusunda kullanılan bu sert üslup, din düşmanlarını dost edinme dışında hiçbir günah ve yasak için kullanılmamıştır. Çünkü zina, içki, kumar hatta cinayet gibi suç ve yasakların kötülükleri sadece mağduru ve çevresindekilerden belirli bir kısmı etkilerken, faizin zararı ve kötü etkileri sadece faizi alan ya da veren ile sınırlı kalmayıp, bütün topluluğun ekonomik, sosyal ve ahlaki hayatını olumsuz yönde etkilemektedir.

Faizin yasaklanması hakkındaki ayetler dört grupta toplanabilir. Nüzul tarihleri farklı olan bu ayetler ile faizin yasaklanmasında tedrici bir yol takip edilmiş, önce sitem ve ta'rizde bulunulmuş, daha sonra açık ve kesin bir ifade ile faiz yasaklanmış ve faizde ısrar etmenin Allah'a ve Resülü'ne bir nevi savaş açma olduğunu bildirerek bu yasak teyit edilmiştir (Özsoy 1995).

Faizle ilgili olarak nüzul sırasına göre Kur'an'da ilk yer alan ayetin meali şöyledir: *“İnsanların mallarında artış olsun diye verdiğiniz herhangi bir faiz Allah katında artmaz. Allah'ın rızasını isteyerek verdiğiniz zekâta gelince, bunu yapanlar-sevaplarını ve mallarını- kat kat arttıranlardır”* (Rum, 39). Bazı müfessirler, Mekke döneminde nazil olan bu ayette geçen ribanın Kur'an'ın yasakladığı faiz olmadığını ileri sürmüşse de çoğunluğun görüşü, söz konusu ayette o çağdaki Araplar arasında çirkin karşılanmakla birlikte son derece yaygın olan faiz işleminin kastedildiği yönündedir (Taberî; XXI, 29-31).

Kur'an'da faiz yasağını ayrıntılı bir şekilde ele alan ikinci grup ayetlerde ise şöyle buyrulur: *“Faiz yiyenler -kafirlerinden- şeytan çarpmış kimselerin cinnet nöbetinden ayılışı gibi kalkacaklardır. Bu hal onların “Alım satım da tıpkı faiz gibidir” demeleri yüzündendir. Hâlbuki Allah alım satımı helal faizi haram kılmıştır. Bundan sonra kime rabbinden bir öğüt gelir de faizden vazgeçerse geçmişte olan kendisinindir ve artık onun işi Allah'a kalmıştır. Kim tekrar faize dönerse işte onlar cehennemliktir, orada devamlı kalırlar. Allah faizi tüketir (faiz karışan malın bereketini giderir), sadakaları ise bereketlendirir. Allah küfürde ve günahta ısrar eden kimseleri sevmez. Ey iman edenler! Allah'tan korkun eğer gerçekten inanıyorsanız mevcut faiz alacaklarınızı terk edin. Şayet böyle yapmazsanız Allah ve Resülü tarafından açılan savaştan haberiniz olsun. Ancak tövbe edip vazgeçerseniz anaparanız sizindir. Böylece ne haksızlık etmiş ne de haksızlığa uğramış olursunuz”* (Bakara, 275-276). Bu ayetlerle faiz kesin olarak yasaklanmıştır. Faizden vazgeçilirse anaparanın borç verene ait olduğunun vurgulanması anaparaya

yapılacak az veya çok her türlü ilavenin faiz kapsamına gireceğini ifade etmektedir.

Bu ayetlerin ilk muhatapları müşrikler, Yahudiler, faizi helâl bilenlerdir. Çünkü ayetin devamında bu grupların, "*alım-satım da faiz gibidir*" dedikleri zikredilmiştir. Müminlerin daha önceden yasaklanmış bulunan faiz için bunu demeleri mümkün değildir. Ancak gayri-Müslimlere hitap eden ayetlerin hemen tamamının dolaylı olarak müminler için de bir uyarı olduğu bellidir. Ayrıca "*Ey iman edenler! Allah'tan korkun ve gerçekten iman etmiş iseniz faizden kalanı (alacaklarınızı) bırakın*" (Bakara, 278) mealindeki âyet doğrudan müminlere hitap etmektedir. Bunun da gerekçesi bazı müminlerin henüz faizcilikten kendilerini kurtaramamış olmaları, bazılarının yukarıda nakledilen benzetmenin tesiri altında kalmaları ihtimali ve önceden yapılmış faizli akitlerden kalma alacakların helâl olup olmadığı konusundaki şüphelerin giderilmesidir (Kur'an Yolu, 2012)

Faiz yasağıyla ilgili olarak gelen bir diğer ayetin meali şöyledir: "*Ey iman edenler! Kat kat arttırılmış olarak faiz yemeyin; Allah'tan korkun ki kurtuluşa eresiniz*" (Ali İmran,130).

Hicretin ikinci veya üçüncü yılında Bakara suresindeki faiz ayetlerinden sonra nazil olduğu tahmin edilen bu ayet yasağın ve faiz uygulamasının bir başka yönüne dikkat çekmektedir.

İslam'dan önce Arap yarımadasında faizcilik oldukça yaygındı. Adına "Câhiliye ribâsı" denilen bu faiz uygulamasında fazlalık ödemenin ertelenmesine dayanıyordu. Alacaklı ya başta, yani alacak doğuran satım ve ödünç verme gibi işlemler yapılırken, borcun bir müddet sonra ödenecek olması sebebiyle bir fazlalığı şart koşardı ya da mevcut borcun vadesi gelip de ödenemediğinde erteleme karşılığı olarak bir ek ödeme (fazlalık, ziyade) üzerinde anlaşma yapılırdı. Çoğunlukla borçlar vadesinde ödenemediği için her vade geldikçe, tahakkuk eden faiz de anaparaya eklenerek tamamından, yeni vadeye karşı yeni fazlalık istenir ve böylece faiz sebebiyle borç katlanarak artar ve devam ederdi. Böylece aldığı borcu ödeme imkânını bulamayan giderek daha da fakirleşirken, zenginler de hiç üretmeden paradan para kazanarak daha da zenginleşirdi. Çoğu zaman tüketim ihtiyacını karşılamak üzere borç alan yoksullar borçlarını zamanında ödeyemedikleri için faizlerin katlanması hatta anaparayı geçmesi sebebiyle her şeyini kaybederdi. (Kur'an Yolu, 2012).

Müfessirler, ayette geçen "kat kat arttırılmış olma" kaydının ihtirazi değil vukuf bir kayıt olduğunu yani bu ifadenin faiz yasağının sınır ve şartlarının belirtilmesi amacıyla değil Arapların o günlerde en çok uyguladıkları bir faiz şeklinin açıklanması maksadıyla zikredildiğini kabul ederler (Bezzâvî, 1324). Bu ayetle faizin katlı şeklinin yanında diğer bütün şekilleri de yasaklanmıştır.

Ayrıca ayetten açıkça anlaşıldığına göre “kat kat” ifadesi anaparanın değil faizin vasfıdır.

Faizle ilgili olarak yukarıdaki ayetlerden daha sonra nazil olduğu tahmin edilen bir başka ayette, kendilerine yasaklandığı halde Yahudilerin riba aldıklarından ve insanların mallarını haksız yollarla yediklerinden söz eden Nisa suresi 160 ve 161. ayetlerdir. Bu ayet faizin önceki şeriatlarda da yasaklandığını haber vermekte ve dolayısıyla İslam'daki faiz yasağını bir başka açıdan tekit etmektedir. Ayetin muhtevasını bazı hadisler de desteklemektedir.

İslam dininde Kur'an-ı kerimden sonra en önemli kaynak ve rehber Hz. Peygamberin hadis-i şerifleridir. Hz. Peygamber ticaret ve alış-verişin önemini açıklamış, bu işlemlerde dikkat edilmesi gereken faizin haramlığı hususuna da dikkatimizi çekmiştir. Konuyla ilgili bir hadis-i şerifi şöyledir;

“Altına karşılık altın, gümüşe karşılık gümüş, buğdaya karşılık buğday, arpayı karşılık arpa, hurmaya karşılık hurma, tuza karşılık tuz, misli misline, eşit ölçüde ve peşin mübadele edilmelidir. Mallar farklı cinslerden ise istediğin gibi (peşin veya veresiye ve istediğiniz miktarlarda) mübadele edebilirsiniz” (Müslim Musakat 82).

İslam tarihine bakıldığında Müslümanlar Kur'an-ı kerimdeki ayet ve sünnetteki hadisler doğrultusunda faizin kesin bir dille haram kılındığı üzerinde ittifak ederek bankacılık sistemine genellikle temkinli yaklaşmışlardır. Sermaye birikiminin ülke kalkınmasında vaz geçilmez bir unsur olması sebebi ile İslam iktisatçıları halkın dini inançlarına uygun bir alternatif aramaya sevk etmiştir. Böylece faizsiz bankacılık sistemi oluşmuştur.

1.3. Faizle İlgili Bilim Adamlarının Görüşleri

Bugün faiz tartışmalarının çok farklı bir boyutta cereyan ettiği ve faizin tanım ve kapsamından yasaklanış amacına kadar birçok konunun tartışmaya açıldığı görülmektedir. Çağımızda faiz hususunda ortaya çıkan ilk tartışmalardan biri, Kur'an'da asıl yasaklanan faizin katlı veresiye faizi (ed'af-ı mudaafe) olduğu iddiasıdır. Bu görüşün sahibi olan Mısırlı âlim Abdülaziz Çaviş fikrini 1908 yılında bir konferansta ortaya koymuştur. Sağlam bir mesnede dayanmamakla birlikte Abdülaziz Çaviş'in iddiası kendinden sonra bu yöndeki birçok görüşe kaynaklık etmiştir (Özsoy 1995). İsmail Hakkı İzmirli onunla aynı görüşü paylaşmış ve Kur'an'daki faiz ayetlerinin mutlak olup ed'af-ı mudaafe ayetinin bu ıtlakı sınırlandırdığını ileri sürmüştür (Özsoy 1995). Süleyman Uludağ da “İslam'da Faiz Meselesine Yeni Bir Bakış” adlı eserinde bu yaklaşımı esas alıp savunmaktadır. Abdülaziz Çaviş'in açtığı bu çığırın en önemli takipçisi olan Reşid Rıza da haram olan faizin katlı birleşik faiz olduğu görüşündedir (Özsoy 1995).

Bu konu hakkındaki genel görüş ise; belli bir faiz yüzdesinin baştan tespit edildiği bütün kredi işlemleri Kur'an ve sünnet tarafından kesin olarak yasaklanmıştır. Faizin mürekkep veya basit olması, anaparaya eklenen fazlalığın ilk akidde veya vadesi gelip de ödenmeyen borcun vadesinin yeniden uzatılması sırasında konulmuş olması, kredinin üretim veya tüketim amaçlı bulunması, faiz haddinin yüksek veya düşük olması, anaparaya eklenen fazlalığa riba, faiz, fayda, nema veya gelir payı denmesi faizin reel veya nominal, pozitif veya negatif olması, faizi ödeyen veya alanın fakir veya zengin yahut şahıs veya kurum olması haram oluş hükmünü değiştirmez. Ayrıca ağırlık dereceleri ve cezaları farklı olmakla birlikte haramın bütün şekilleri o haramın kapsamı içinde değerlendirilir (Karaman 1987).

1.4. Faizin Yasaklanma Sebepleri

Faiz, haram kılınmasındaki temel unsur her halükarda sebebiyet verdiği önüne geçilmesi mümkün olmayan haksızlık olduğuna göre ya alanı veya vereni kaçınılmaz bir şekilde zarara uğratacaktır. Nitekim eskiden faizli krediyi zayıflar kullanıyor ve bundan dolayı eziliyordu. Bugün de güçlü kuruluşlar halktan düşük faizle topladıkları sermayelerle büyük karlar elde etmekte ve ürettikleri mal ve hizmetlere bu kredi maliyetlerini yansıtarak ödedikleri faizleri de halktan geri almaktadırlar. Burada ezilen ve kredi sisteminden zararlı çıkan yine halk kitleleri olmaktadır. Bazı âlimlerin görüşlerini zaruret ve maslahat esaslarına dayandırmaları isabetli değildir. Çünkü zaruret kişinin temel haklarını ciddi ölçüde tehdit eden bir haldir ve bu durumda ancak ferdi ve geçici olaylarda söz konusu olup toplum düzeninin bütününde sürekli şekilde görülmez. Başka çaresi kalmayan borçlu için faiz zaruret hali çerçevesinde caiz görülse bile bunu alacaklı hakkında düşünmek mümkün değildir.

Faizde hukuken maslahat olduğunu söyleyebilmek için hakkında onu yasaklayan nasların bulunmaması gerekir. Hâlbuki faize dair birçok ayet ve hadis mevcut olup kesin şekilde yasaklandığı bilinmektedir. Faizde iki taraftan biri lehine veya fertlerden bir kısmı adına mevcut olan maslahat ise umurun maslahatı sebebiyle geçersiz sayılmıştır

Sosyal ve ekonomik hayatta faizciliğin sebep olduğu zararlar ve olumsuz sonuçlar dolayısıyla faizin haram kılınmasının sebeplerini şöyle sıralayabiliriz (Özsoy 1994).

a) Toplum içindeki servet sahibi kimselerin ellerindeki mal hacminin artması, servetlerine servet katarak daha zengin olmaları ve ekonomiden idareye kadar her şeyi kontrolleri altına alarak kendi menfaatleri doğrultusunda yönetmelerine imkân sağlayan hususların başında faiz gelmektedir.

- b) Faiz kaynakların tam ve verimli kullanılmasını önleyerek işsizliğe sebep olmaktadır.
- c) Faiz sistemi ile hayatını devam ettirenler sadece kendilerine katkı sağlayacak bir kısım sermaye sahiplerini desteklemekte, üretimin diğer faktörlerini ile yoksul ve dar gelirli tüketicinin zarar görmesine kayıtsız kalmaktadır. Bütün bunlar da ekonomik durgunluğa dolayısıyla ticaret ve sanayinin gelişmesine engel olmaktadır.
- d) Özellikle gelişmekte olan ülkelerin dış borçları ülkenin kalkınmasını zayıflatmakta, giderek ekonomik bağımsızlığın elden çıkmasına sebep olmaktadır.
- e) Nihayetinde sosyal bir varlık olan insanın var oluş temellerini yıkarak yoksulu daha yoksullaştırarak, karşılıklı yardım, sevgi, merhamet ve şefkati yok etmekte, bencil insanların çoğalmasını tetiklemekte, dolayısıyla toplumlar ve ülkeler arası barışı tehlikeye düşürmektedir.

1.5.1. İktisadi Nedenler

Günümüzde, İslam ülkelerinin gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkeler olduğu bir gerçektir. İslam ülkelerinde istihdam edilemeyen emeğin yoğun bir şekilde mevcudiyeti varken, diğer İslam ülkelerinde ise büyük birikimler oluşmuş ve tasarruflar artmıştır (Uçar, 2001).

Özellikle “1970’li yıllarda OPEC ülkelerinin petrol fiyatlarını yukarıya çekmesiyle petrol ihraç eden İslam ülkelerinin gelir ve birikimleri büyük tutarlara ulaşmıştır. Daha sonra bu paraların (petrol-dolarların) batı ülkelerine aktığı ve İslam ekonomilerine katkılarının olmadığı görülmüştür. Bu durum, sermaye fazlası olan İslam ülkeleriyle sermaye açığı olan İslam ülkeleri arasında olabilecek işbirliğinin taraflar için olumlu sonuçlar verebileceği görüşüne ağırlık kazandırmıştır. 1970 Mart’ında Cidde’de toplanan İslam ülkeleri dış işleri bakanları; tüm İslam ülkelerini İslam prensipleri çerçevesinde ekonomik işbirliğini teşvik ve güçlendirmeye, ilmi ve kültürel alanlarda karşılıklı yardımlaşmaya davet etmişlerdir. (Uçar, 2001).

Ayrıca, diğer tarafta petrol zengini olmamakla beraber doğal kaynakları ve insan gücü olan fakat yeterli sermayeyi bulamadıkları için bu kaynakları değerlendiremeyen gelişmekte olan veya geri kalmış İslam ülkeleri de bulunmaktadır. Sermaye fazlası olan İslam ülkeleri ile sermaye açığı olan İslam ülkeleri arasında yapılacak bir işbirliğinin taraflar için olumlu sonuçlar verebileceği görüşü de İslam bankalarının kuruluşunda diğer bir etken olmuştur” (Akgüç, 1992).

Tüm bu nedenlerden dolayı İslam ülkeleri arasındaki arayış neticesinde 1974 yılında İslam Kalkınma Bankası kurulmuştur. Bundan sonra

da İslam ülkeleri faizsiz esaslara göre çalışan finansal kurumlar oluşturmaya başlamışlardır. Böylelikle, hem faize karşı duyarlı olan toplumların ticaret ve mali piyasalarının gelişmesi sağlanmış hem de gelişmekte olan İslam ülkelerine sermaye hareketliliğinin sağlanması hedeflenmiştir. Ayrıca ekonominin dışında atıl kalmış ya da verimsiz alanlara yönelmiş tasarrufların faizsiz bankacılık kurumları sayesinde ekonomik sisteme dâhil edilmesi de sağlanmıştır.

Yine başka bir açıdan bakacak olursak; günümüzde stratejik planlar yapan ülkelerin üstünde durdukları en önemli konulardan biri de bu planları uygulayabilmek için ihtiyaç olan finansal kaynakların denetimlerini ele geçirebilecek mekanizmaları geliştirmektir. Bu nedenle son yıllarda bankacılığın yanı sıra üretim ve hizmet sektörlerindeki şirketlerin birleşimlerinin hızla arttığı görülmektedir. HSBC Holding, Chase, Mantrust, Citi Corp, Bank of Tokyo Mitsubishi, ABN Amro Bank, Credit Suisse Corp, Rabobank gibi birçok banka diğer kuruluşlarla birleşerek dünyanın farklı bölgelerindeki tasarrufları toplamayı hedeflemişlerdir. Bu bankaların çoğu başta Ortadoğu olmak üzere birçok İslam ülkesinde açtıkları faizsiz bankacılık uygulamaları ile ilgili bölgedeki sermayeyi kendilerine çekerek önemli başarılar elde etmişlerdir. Bunun yanı sıra New York Borsası İslami kurallara uygun üretim ve hizmet işlemleri yapan firmalara yönelik özel indeks hazırlamış, dini açıdan çekingen davranan binlerce tasarrufçuyu sisteme dâhil etmiştir (Ertürk, 2000).

1.5.2. Sosyal Nedenler

Toplum bireylerden meydana gelmektedir. Bireyler ise yaratılışları gereği eşit olmayıp farklı sınıflara mensup bulunmaktadır. Bir kısmı fakir, bir kısmı zengin, bir kısmı köylü, bir kısmı şehirlidir. Bir toplumda sosyal barışın ve adaletin sağlanabilmesi için gelir dağılımının dengeli olması gerekir. İyi ilişkilerin gerçekleşmesi için de en başta yapılması gereken zengin ile fakir arasındaki farkın giderilmesidir. İşte faizsiz bankacılık sistemi ile servet sahiplerinin faiz ile servetlerine servet katmasının önüne geçilerek gelir dağılımını dengeli hale getirilmesi amaçlanmıştır (Uçar, 2001).

Sermaye sahipleri hemen hemen her toplumda gücü de elinde bulunduran kişiler olmuşlardır. Paraya duyulan ihtiyacın derecesi arttıkça bazen bu güç kötüye kullanılmakta, fakirden zengine doğru servet transferlerine sebep olacak kadar yüksek oranlarda faiz alınmaktadır. Bu ise fakirden zengine karşı bir kin doğmasına sebep olmakta ve sosyal barış tehlikeye girmektedir. Buna örnek olarak, II. Dünya Savaşı'nda İngiltere'nin ABD'den faizsiz borç istemesini verebiliriz. İngilizlerin isteği Amerikalılar tarafından kabul edilmemiş ve daha sonra yapılan görüşmeler neticesinde bu borcun faizli olarak verilmesi mümkün olmuştu. Bu durum İngiliz halkı üzerinde oldukça olumsuz bir etki meydana getirmiş ve bunu Lord Kiens

anlaşmayı yapan kişi olarak şöyle ifade etmiştir: “Bu anlaşmada Amerika’nın bize karşı tutumu ve davranışlarından duyduğum derin üzüntüyü ebediyen unutmayacağım. Çünkü ABD bize faizsiz olarak bir kuruş bile borç vermeyi kabul etmemiştir” (Uçar, 2001).

Bir toplumun huzur ve barışı için farklı sınıflara mensup bireylerin arasında iyi ilişkilerin kurulması, sürdürülmesi ve ekonomik sınıflar arasındaki uçurumun kapatılması öncelikli amaç olmalıdır. Faizsiz bankacılık sisteminde ortaklık hâkim olduğundan “sen çalış ben kazanayım” felsefesine yer bırakılmamakta, dolayısıyla sosyal barışın tesisi sağlanmaktadır.

Faizsiz bankacılığın kendine has özellikleri sayesinde yeni istihdam imkânlarının açılması sağlanmakta, bu yönü ile de toplumda düzen sağlayıcı bir rol üstlenmektedir. Kısaca ifade etmek gerekirse; faizsiz bankaların doğmasının en önemli sebebi faizin toplum üzerindeki yıkıcı etkisini ortadan kaldırmaktır.

3. Ampirik Literatür Özeti

Bu kısımda kişilerin banka tercihinde etkili olan faktörlere yönelik yapılmış olan çalışmaların özeti verilmektedir. Burada kişilerin banka tercihinde dini faktörlerin etkili olup olmadığı görülmek istenmiştir. Literatür taramasıyla “katılım bankalarının (her ne kadar farklı tartışmalar olsa da) faizsiz bir şekilde işlem yaptığı” ve “faiz hassasiyeti kişilerin banka tercihinde etkili olacağı” varsayımının teyit edilmesi amaçlanmıştır.

Katılım bankalarının tercih edilmesini etkileyen faktörlerin incelendiği literatür araştırmasından dini hassasiyetin banka tercihinde etkili olan bir faktör olduğu görülmüştür. Bu anlamda da yaptığımız çalışmada faiz hassasiyeti olan diyanet personelinin faizsiz çalışan bankaları tercih etmesi beklenmektedir.

Yazar	Çalışmanın Yapıldığı yer	Yöntem	Banka tercih nedeni (önem sırasına göre)	Tercih Nedenleri Arasında Dini hassasiyet
Laroche vd (1986)		Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Yardımsever personel, • Hizmet süresi, • Ulaşım ve etkin hizmet faktörlerinin banka tercihinde etkili olduğunu tespit etmişlerdir. 	Yok
Erol vd (1989)	Türkiye	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Hızlı ve etkin hizmet, 	Var

IJSEF

			<ul style="list-style-type: none"> • Bankanın tanınırlığı, • İmajı ve güvenilirliği, • Bankanın gizlilik prensibine bağlılığı, • Mevduat getirisi, • Arkadaş/çevre etkisi • Dini sebepler 	
Omer (1992)	İngiltere	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Çoğunlukla dini sebepler 	Var
Haron vd (1994)	Malezya	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Dini sebepler, • İşlemlerin süratle tamamlanmasını arzu ettikleri, yardımsever personel • Kaliteli hizmet 	Var
Hegazy (1995)	-	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • En etkin faktör arkadaş/akraba tavsiyesi, • Hizmet dağıtımındaki hız ve etkinlik, • Banka şubesine ulaşımın kolaylığı, • Banka personelinin yaklaşımı, • Kârlılık durumuna bakmaksızın bankanın topluma hizmet etme vizyonu 	Yok
Metwally (1996)	Kuveyt, Suudi Arabistan ve Mısır	Telefon görüşmeleri	<ul style="list-style-type: none"> • Dini sebepler, etkinlik ve geleneksel hizmetler 	Var
Gerrard vd (1997)	Singapur	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Dini sebeplerle • Hızlı ve etkin bankacılık hizmetleri • Gizlilik 	Var
Metawa vd (1998)	Bahreyn	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • İslami finans prensiplerine bağlılık • Yatırdıkları paranın getiri oranı 	Var
Naser vd (1999)	Ürdün	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Kurum imajı/bankanın tanınırlığı • Dini sebepler, 	Var

IIJSEF

			<ul style="list-style-type: none"> • Geleneksel bankalardan alınan hizmetlerin katılım bankaları tarafından da verilmesi 	
Othman vd (2001)	Kuveyt		<ul style="list-style-type: none"> • Dini ve kültürel faktörler en etkili faktörler 	Var
Karakaya vd (2004)	Türkiye	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • İslami nedenler, • Kurumun imajı, • Aile ve arkadaş etkisi • Getiri oranları 	Var
Zainuddin vd (2004)	Malezya	-	<ul style="list-style-type: none"> • Dini motivasyon ve akraba-arkadaş-eş yönlendirmesi 	Var
Dusuki vd (2007)	Malezya	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Personelin bilgili, yetenekli, samimi ve saygılı olması • Şubenin ev veya iş yerine yakın olması, kredi oranları 	Yok
Wakhid vd (2007)	Endonezya	-	<ul style="list-style-type: none"> • Dini sebepler 	
Amin (2008)	Malezya	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Bankanın faizsiz oluşu, • Uyguladığı düşük kredi oranları, şeffaf olması, yüz yüze finansman sağlaması 	Var
Apil (2009)	Türkiye	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Katılım bankacılığının imajı, şube personeli ile yakın ilişkiler ve müşteri hizmet kalitesi • Dini hassasiyetler, güvenilir arkadaş ve yakınların tavsiyeleri 	Var
Gait vd (2009a)		-	<ul style="list-style-type: none"> • Dini ve toplumsal faktörlerin 	Var
Gait vd (2009b)	Libya	-	<ul style="list-style-type: none"> • Dini sebeplerin İslami bankaların tercih edilmesindeki en etkili faktör • Kârlılık, işletme desteği ve benzersiz hizmetler 	Var

IIJSEF

Al-Ajmi vd (2009)	Bahreyn	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Dini inanç, • sosyal sorumluluk, • hizmet kalitesi, • etkinlik, • personel durumu ve kolay ulaşım 	Var
Bhatti vd (2010)	Pakistan	-	<ul style="list-style-type: none"> • Dini sebepler ve kârlılık en etkili sebepler • Düşük maliyet, personelin yakınlığı 	Var
Lee vd (2011)	Pakistan (Peshawar ve İslamabad)	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Şeriat yasalarına uygun hareket etmeleri 	Var
Marimuthu vd (2010),	Malezya	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Maliyet-fayda karşılaştırması, • Hizmet dağıtımı, etkinlik, • Arkadaş/akraba tavsiyesi 	Yok
Ahmad vd (2002)	Malezya	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Karlılık ve hizmet kalitesi • İktisadi faktörleri • Dini sebepler 	Var
Kaynak (1986)			<ul style="list-style-type: none"> • Hızlı ve etkin servis • Ün ve prestij 	Yok
Okumuş (2005)	Türkiye	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Dini nedenler • Geleneksel bankalardan alınan hizmetin katılım bankaları tarafından da verilmesi • Personelin yakın ilgisi 	Var
Eskici (2007)	Türkiye	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Faizsiz bankacılık hassasiyeti • Güvenirlilik • Çalışma kalitesi ve çalışma hızı, • Rekabet edebilirlik, 	Var

IJISEF

			<ul style="list-style-type: none"> • Ürün çeşitliliği ve uygulanan masraf ya da komisyonların payı 	
Yılmaz (2010)	Türkiye	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Güler yüzlü personel, • Kredi kartı kullanımı • Mevduat/yatırım ürünlerinde getirinin yüksek olması 	Var
Özsoy vd. (2013)	Türkiye/Bolu	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Hizmet/ürün kalitesi • İmaj ve güven, • Personel kalitesi • Dini/çevresel motivasyon 	Var
Atlı (2014)	Türkiye/Elazığ	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Faizsiz bankacılık 	Var
Çobankaya (2014)	Türkiye/Antalya, Burdur ve Isparta	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Bankanın güvenilir olması • Çalışanların saygılı ve nazik olması • İşlemlerin hatasız ve kısa sürede yapılması • Hizmetlerin kaliteli ve ucuz olması • Dini hükümlere uygun olması 	Var
Kılınç (2014)	Türkiye/Isparta	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Dini hassasiyet, • Hizmet kalitesi • Müşterilerin personelle olan yakın ilişkisi 	
Şendoğdu (2014)	Türkiye/ Konya	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Dini hassasiyetlerin öne çıktığı tespit edilmiştir 	Var
Katınc (2016)	Türkiye/Van	Anket	<ul style="list-style-type: none"> • Dini hassasiyetlerin yönlendirmesi • Katılım bankalarının faiz yerine kâr – zarar yöntemi ile çalışması, 	Var

			<ul style="list-style-type: none"> • Katılım bankalarını güvenilir bir kurum olarak bulması • Ev ve iş yerlerine yakınlık 	
--	--	--	---	--

Kaynak: Özsoy vd. (2013) tarafından sunulan literatür genişletilerek tarafımızca hazırlanmıştır.

4. Diyanet Personelinin Faiz Hassasiyetine Yönelik Anket Bulguları ve Değerlendirilmesi

Bu kısımda yapılan anket ve mülakat sonuçlarının değerlendirilmesine yer verilmiştir.

4.1. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örnek Kütlesi

Diyanet İşleri Başkanlığı personelinin İslam ekonomisi ve katılım bankacılığı algısını ölçülme amacıyla gerçekleştirdiğimiz anket çalışmamızın ana kütlesi Türkiye genelinde görev yapan Diyanet personelidir. Diyanet İşleri Başkanlığı bünyesinde 115.218 personel bulunmaktadır. Bunlardan 928'si Müftü, 237'si Müftü Yardımcısı, 344'ü Şube Müdürü, 319'u Murakıp, 2.649'u Vaiz, 19.851'i Kur'an Kursu Öğreticisi, 71.816'sı İmam-Hatip, 11.911'i Müezzin Kayyım, 3.309'u da diğer personel olarak görev yapmaktadır (Diyanet, 2016).

2017 yılı Ocak ayı verilerine göre Sakarya İlinde görev yapan Diyanet personelinin sayısı ise 1974'tür. Bunlardan 16'sı Müftü, 4'ü Müftü Yardımcısı, 5'i Şube Müdürü, 9'u Murakıp, 43'ü Vaiz, 421'i Kur'an Kursu Öğreticisi, 1188'i İmam-Hatip, 173'ü Müezzin Kayyım, 115'i diğer personel olarak görev yapmakta olup, bunların 1595'i erkek, 379'i ise kadındır.

Kaynakların kısıtlı olması nedeniyle ana kütlelerin tamamına ulaşmak mümkün olmadığı için ana kütle temsil edecek Diyanet personeli arasından olasılık hesabına dayanmayan örnekleme tekniklerinden "kolayda örnekleme" yöntemi ile örnek kitle oluşturulmuştur. Ana kütlelerin tamamına ulaşmanın kısıtlı zaman ve yüksek maliyet nedeniyle mümkün olmadığı durumlarda deneklerin araştırmacı tarafından seçildiği bir yöntem olan kolayda örnekleme sosyal bilimlerde sıkça kullanılmaktadır.

4.2. Demografik Göstergeler

Çalışmanın bu kısmında Sakarya ili sınırları içinde 16 ilçede bulunan ve ankete katılan 368 Diyanet personeline ilişkin yaş, cinsiyet, medeni durum ve eğitim durumu sunulmaktadır.

Ankete katılan Diyanet personelinin % 6,5'i 18-25 yaş arası, % 16,6'sı 26-33 yaş arası, % 30,2'si 34-40 yaş arası, % 28,5'i 41-50 yaş arası, % 14,7'si 51-59 yaş arası, % 1,1'i de 60 yaş ve üzeri yaş gurubundandır. Ankete katılan Diyanet personelinin büyük çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır. Buna göre

ankete katılanların katılımcıların % 74,5'i erkek iken % 25,5'i da kadınlardan oluşmaktadır. Ankete katılan Diyanet personelinin % 20,1'i 0-5 yıl arası, % 30,7'si 6-12 yıl arası, % 9'u 13-18 yıl arası, % 12,5'i 19-25 yıl arası, % 18,2'si 26-32 yıl arası, % 3,5'i ise 33-39 yıl arası mesleki deneyime sahip katılımcılardan oluşmaktadır. Ankete katılanların %13,6'sı lise, % 56,5'i önlisans, % 25,5'i lisans, % 3,8'i lisansüstü eğitim mezunudur.

Yukarıdaki genel bilgilere bakıldığında Sakarya'da görev yapan ve ankete katılan Diyanet personelinin eğitim durumunun oldukça iyi olduğu % 85,8'inin önlisans, lisans ve lisansüstü eğitime sahip olduğu görülmektedir. Bu durum da araştırma sonucumuzun güvenilirliğine olumlu yönde etki etmektedir.

Tablo 1: Demografik Göstergeler

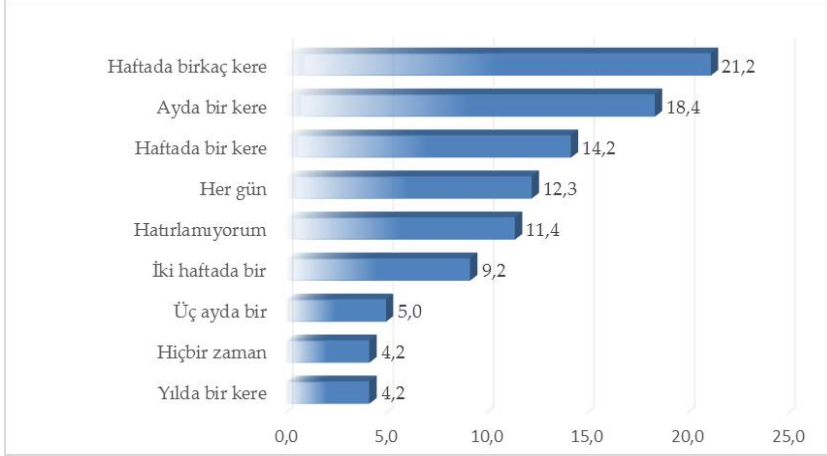
		Sayı	Yüzde (%)
Yaş	18-25	24	6.5
	26-33 yaş	61	16,6
	34-40 yaş	111	30,2
	41-50 yaş	105	28,5
	51-59 yaş	54	14.7
	60 yaş üzeri	4	1.1
	Kayıp Veri	9	2,4
	Toplam	368	100,0
Cinsiyet	Bay	274	74.5
	Bayan	94	25.5
	Toplam	368	100,0
Eğitim Durumu	Lise	50	13.6
	Önlisans	208	56.5
	Lisans	94	25.5
	Lisansüstü	14	3.8
	Kayıp veri	2	0,5
	Toplam	368	100,0
	0-5 yıl	74	20,1

Mesleki Deneyim Durumu	6-12 yıl	113	30,7
	13-18 yıl	33	9,0
	19-25 yıl	46	12,5
	26-32 yıl	67	18,2
	33-39 yıl	13	3,5
	Kayıp veri	22	6,0
	Toplam	368	100,0

4.3. Araştırma Bulguları

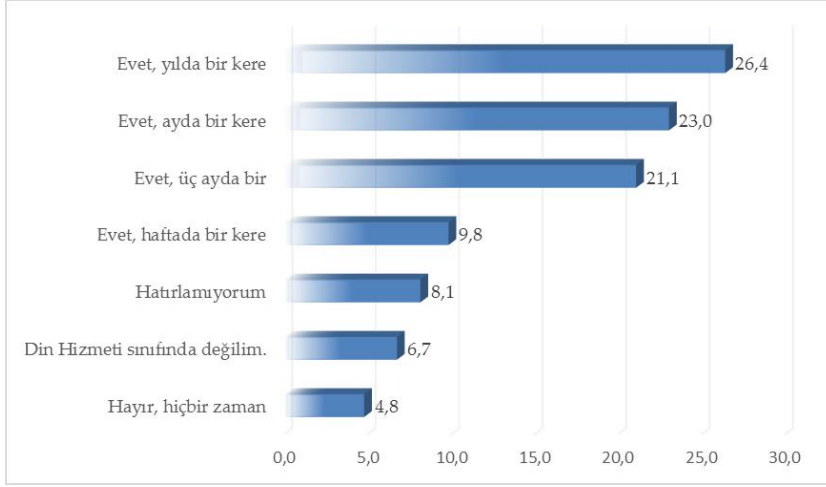
4.3.1. Faiz Konusunun Gündeme Gelme Sıklığı İle İlgili Bulgular

Grafik 1: *Günlük hayatınızdaki konuşmalarda Faiz hakkında hangi sıklıkta konuşma ortamı oluşur?*



Katılımcılara hangi sıklıkla faiz ile ilgili konuşma ortamı oluştuğu sorulduğunda katılımcıların aslında çok sık faizle ilgili konuşma ortamı içerisinde olduğu söylenebilir.

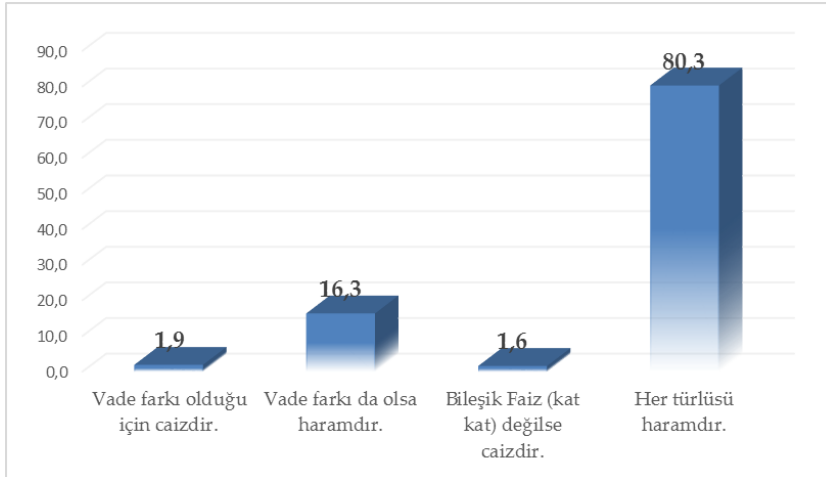
Grafik 2: Meslek hayatınızdaki vaaz veya hutbelerde müstakil konu olarak Faiz hakkında cemaatinize bilgi sundunuz mu?



Katılımcılara vaaz ve hutbelerde müstakil konu olarak faizle ilgili cemaate bilgi verip vermedikleri sorulduğunda katılımcıların bir şekilde cemaate faiz ile ilgili bilgi verdikleri görülmektedir.

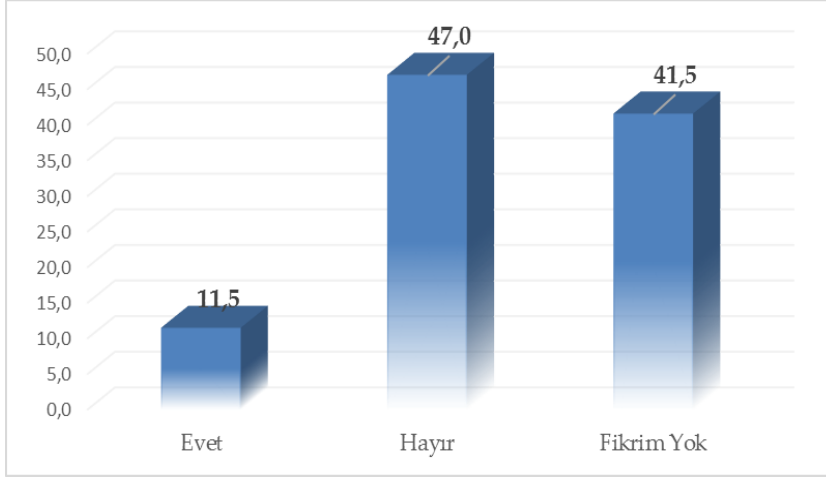
4.3.2. Katılımcıların Bankalarda Uygulanan Faize Bakışına İlişkin Bulgular

Grafik 3: Sizce kredi kartı kullanımında bankalara ödenen gecikme faizinin durumu nedir?



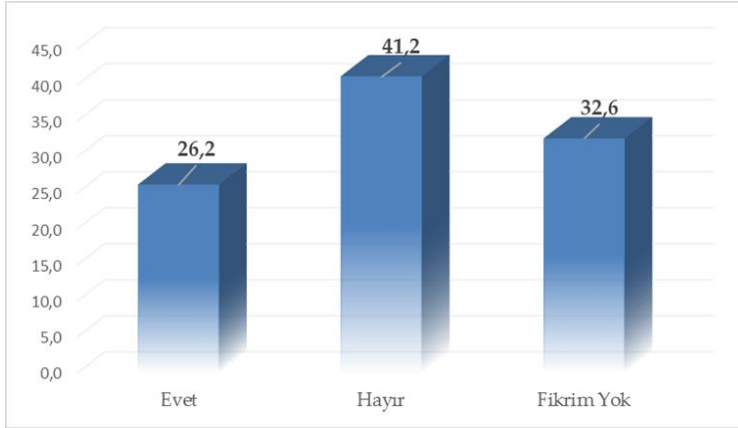
Katılımcılara kredi kartı kullanımında gecikme faizinin durumu sorulduğunda % 96,6 gibi çok yüksek bir oranı bunun caiz olmadığını söylemektedir.

Grafik 4: Sizce bankacılık sektörünün uyguladığı faiz enflasyon farkı ile eşdeğer kabul edilebilir mi?



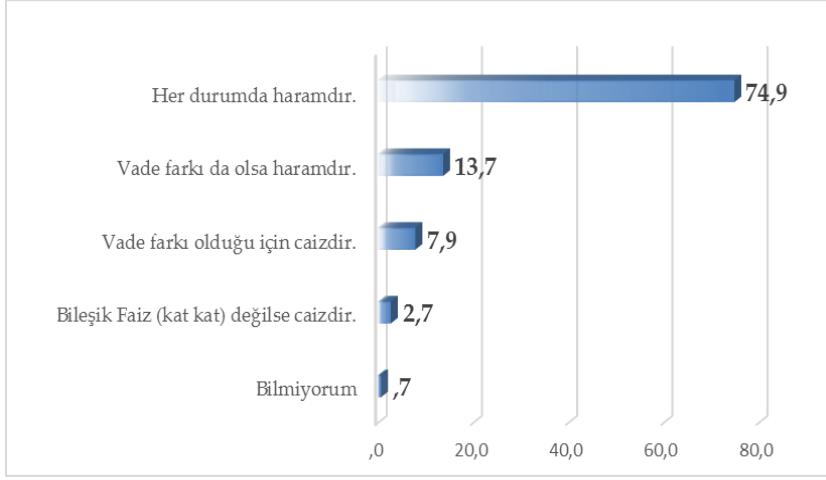
Katılımcılara bankacılık sektörünün uyguladığı faiz ile enflasyon farkının eşdeğer kabul edilip edilmeyeceği sorulmuştur. Katılımcıların %11,5'i evet derken, % 47'si hayır demiştir. % 41,5'i ise fikri olmadığını söylemiştir.

Grafik 5: Sizce günümüzdeki katılım bankalarını verdiği kar payı ile geleneksel bankalardaki faiz aynı şey mi?



Katılımcılara kar payı ile faizin aynı şey olup olmadığı sorulmuştur. Katılımcıların % 26,2'si bu soruya evet cevabını verirken % 41,2'si hayır demiştir. % 32,6'sı ise fikri olmadığını söylemiştir. Fikri olmayanların oranının bu kadar yüksek olması hassasiyet konusunda olumsuz bir gösterge olarak belirtilebilir.

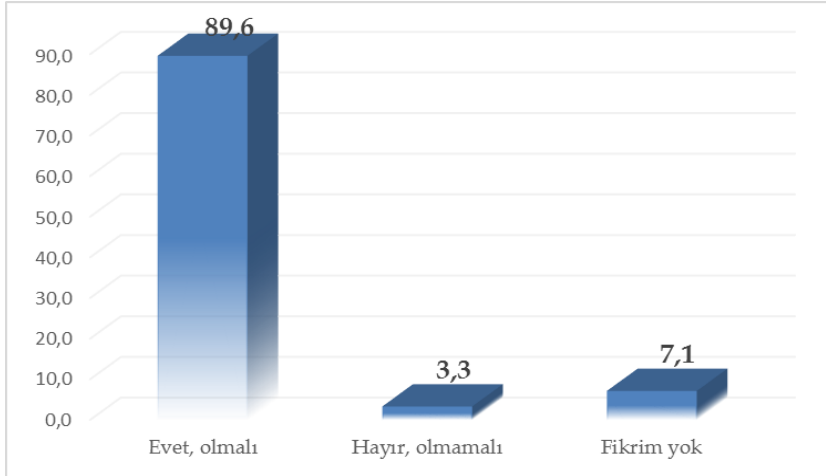
Grafik 6: Sizce bankacılık sektörünün uyguladığı faiz enflasyona eşit ise durum nasıldır?



Katılımcılara bankacılık sektörünün uyguladığı faiz ile enflasyonun eşit olması durumunda faizin helallik durumu sorulmuştur. Burada katılımcıların %74'9'u her durumda faizin haram olduğunu, % 13,7'si vade farkı da olsa haram olduğunu söylerken % 7,9'u vade farkı olduğu için, % 2,7'si bileşik faiz değilse caiz olduğunu söylemektedir. Burada katılımcıların beklenen şekilde fikir beyan ettikleri belirtilebilir.

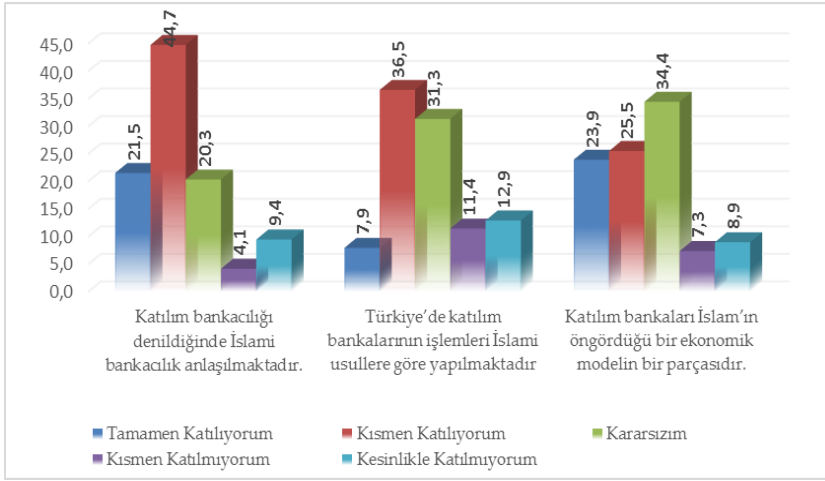
4.3.3. Katılımcıların Katılım Bankalarına Bakışına İlişkin Bulgular

Grafik 7: Sizce bankacılık sektöründe katılım bankaları (faizsiz bankacılık) olmalı mı?



Katılımcılara “bankacılık sektöründe katılım bankaları (faizsiz bankacılık) olmalı mı” sorusu sorulmuştur. Katılımcıların % 89,6’sı mutlaka olması gerektiğini söylerken, %3,3’ü olmaması gerektiğini beyan ederken % 7,1’i ise fikrinin olmadığını söylemiştir. Faizsiz bankacılığın olmaması hakkında görüş bildiren katılımcılardan faizli sistem ile üzerine bina edilmiş bir sistemde faizsiz bankaların aynı kanunlarla olamayacağı hususunda gerek anket formlarına şerh düşerek gerekse şifahi olarak beyan etmişlerdir. Ancak genel olarak faizsiz bankacılık konusunda katılımcıların beklenen şekilde fikir beyan ettikleri belirtilebilir.

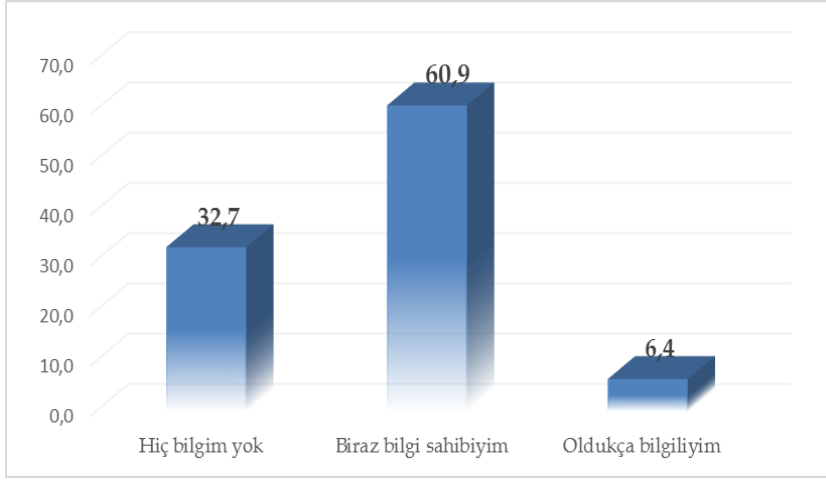
Grafik 8: Katılım Bankalarına Bakış²



Katılımcılara katılım bankalarının İslamiliği konusundaki görüşlerine ilişkin sorular yöneltilmiştir. Bu sorularda katılım bankacılığının İslami yönünün ağırlığına göre tercih edilme durumlarının da artacağı beklenmektedir. Katılımcıların % 66,2’lik bir kısmı katılım bankacılığı dendiğinde İslami bankacılığın anlaşıldığını, % 44,4’ü Türkiye’de katılım bankalarının işlemlerinin İslami usullere göre yapıldığını, % 49,4’ü ise katılım bankalarının İslam’ın öngördüğü bir ekonomik modelin bir parçası olduğunu düşünmektedir. Burada dikkati çeken en önemli nokta kararsızların çoğunluğudur. Tüm önermelerde kararsızlar neredeyse katılımcıların üçte birini oluşturmaktadır. Bu veri katılım bankalarının İslamiliği konusunda tam olarak bilgilendirme yapılmadığını göstermesi bakımından önemlidir.

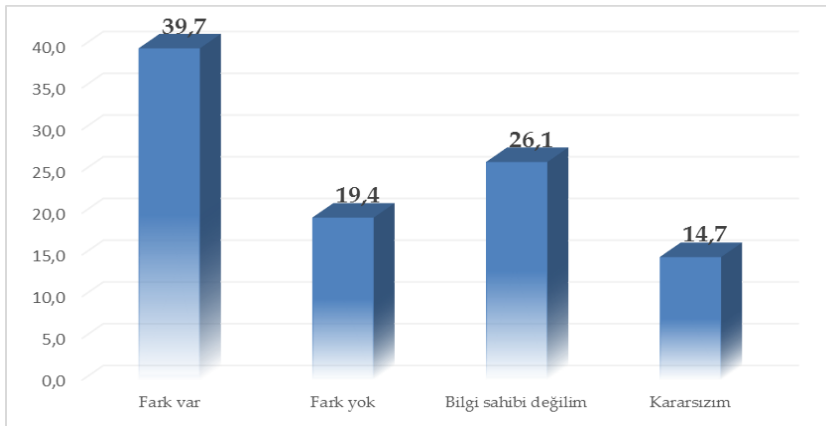
² Cronbach Alpha katsayısı 0,750’dir. Bu anlamda katılımcıların katılım bankalarının İslamiliğine bakışının iç tutarlılığa sahip olduğu belirtilebilir.

Grafik 9: Katılım bankalarının yaptıkları işlemler hakkında ne kadar bilgi sahibisiniz?



Katılımcılara katılım bankalarının yaptığı işlemler hakkında bilgi sahibi olup olmadıkları sorulmuştur. Katılım bankaları hakkında bilgi sahibi olan diyanet personeli faiz hassasiyetine sahipse faizli bankalardan ziyade faizsiz işlem yaptığı bilinen katılım bankalarını tercih edecektir. Katılımcılara katılım bankalarının işleyişi hakkında ne kadar bilgi sahibi oldukları sorulmuştur. Katılımcıların % 32,7'si hiçbir bilgilerinin olmadığını söylerken, % 60,9'u biraz bilgi sahibi olduklarını, % 6,4'ü ise oldukça bilgi sahibi olduklarını söylemiştir. Katılımcıların büyük çoğunluğunun bu bankalar hakkında bilgi sahibi oldukları dikkate alındığında faizsiz işlem yaptıklarını da bildikleri kabul edilebilir. Bu soru ayrıca katılım bankalarının işlemleri ile ilgili haramlık ve helallik açısından fark olup olmadığı sorusu ile de teyit edilmiştir.

Grafik 10: Size göre ticari banka ile katılım bankalarının işlemleri arasında (haramlık-helallik açısından, faizli iş yapma) fark var mı?



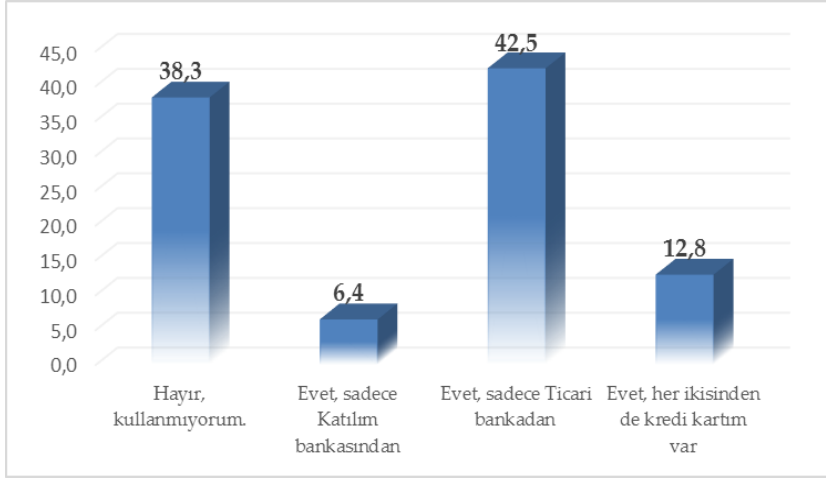
Katılımcılara katılım bankaları ile ticari bankalar arasında herhangi bir fark olup olmadığı sorulmuştur. Katılımcıların % 39,7'si farkın olduğunu, % 19,4'ü farkın olmadığını %26,1'i bilgisi olmadığını, %14,7'si ise herhangi bir fikri olmadığını söylemiştir.

4.3.4. Katılımcıların Faizli İşlemlere İlişkin Hassasiyetine İlişkin Bulgular

Bu kısımda katılımcıların faizli işlemlere ilişkin hassasiyetine ilişkin bulgular değerlendirilecektir.

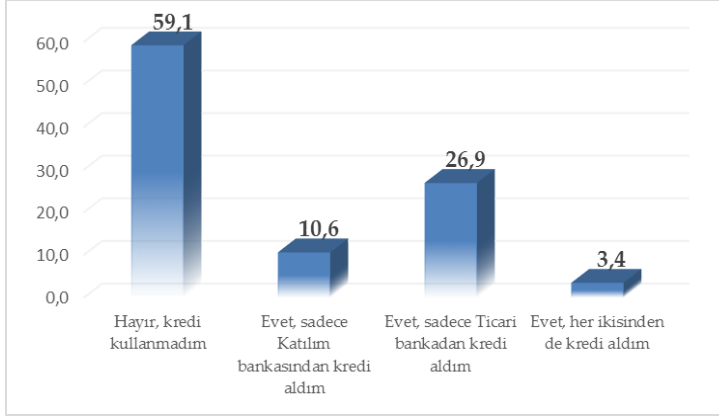
4.3.4.1. Kredi ve Kredi Kartı Kullanımına İlişkin Bulgular

Grafik 11: *Kredi kartı kullanıyor musunuz? Kullanıyorsanız hangi bankada kredi kartınız var?*



Katılımcıların % 38,3'ü kredi kartı kullanmadığını, % 6,4'ü sadece katılım bankasından kredi kartı sahibi olduğunu, % 42,5'i sadece ticari bankadan kredi kartı sahibi olduğunu, % 12,8'si ise her iki bankadan da kredi kartı sahibi olduğunu söylemiştir. Burada beklenen katılımcıların katılım bankasından kredi kartı sahibi olma oranının daha yüksek olması iken bu oran % 6,4 gibi oldukça düşük bir seviyededir. Katılımcıların % 42,1'nin yalnızca ticari bankadan kredi kartı sahibi olması faiz hassasiyeti anlamında olumsuz bir gösterge olarak değerlendirilebilir.

Grafik 12: Herhangi bir nedenden dolayı bankalardan kredi kullandınız mı? Krediyi hangi bankadan aldınız?

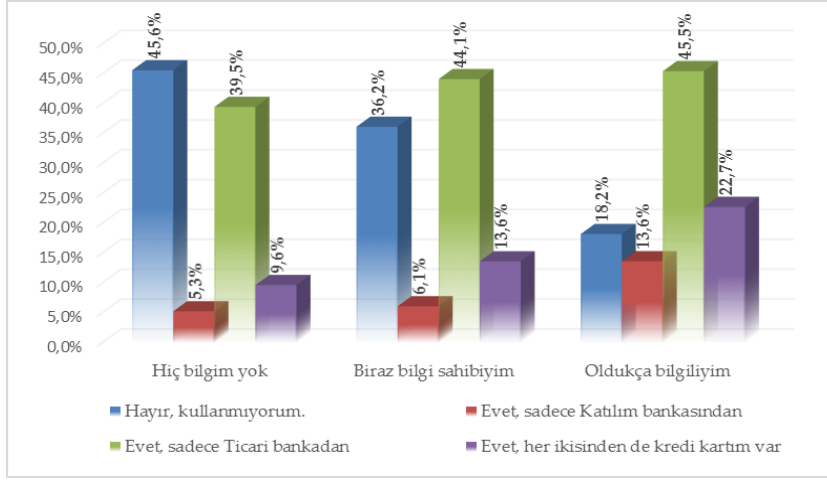


Katılımcılara herhangi bir nedenden dolayı bankalardan kredi kullanıp kullanmadıkları, eğer kullanmışlarsa hangi bankayı tercih ettikleri sorulmuştur. Katılımcıların %59,1'i kredi kullanmadığını, %10,6'sı sadece katılım bankasından kredi kullandığını, % 26,9'u sadece ticari bankadan kredi kullandığını, % 3,4'ü ise her iki bankadan da kredi kullandığını söylemiştir. Burada beklenen katılımcıların kredi ihtiyaçları olduğunda faizsiz şekilde işlediği (her ne kadar tartışmalar olsa da) bilinen katılım bankalarından kredi kullanmalarıdır. Ancak yukarıdan da görüldüğü gibi katılımcıların % 26,9'u herhangi bir nedenden dolayı yalnızca faizli ticari bankalardan kredi kullanmıştır. Katılımcıların % 26,9'unun yalnızca ticari bankadan kredi kullanması faiz hassasiyeti anlamında olumsuz bir gösterge olarak değerlendirilebilir. Bu anlamda katılımcıların bilgi düzeyleri ile bankalardan kredi kartı kullanma ve kredi kullanma davranışları arasında çapraz tablo değerlendirmesi yapılmıştır.

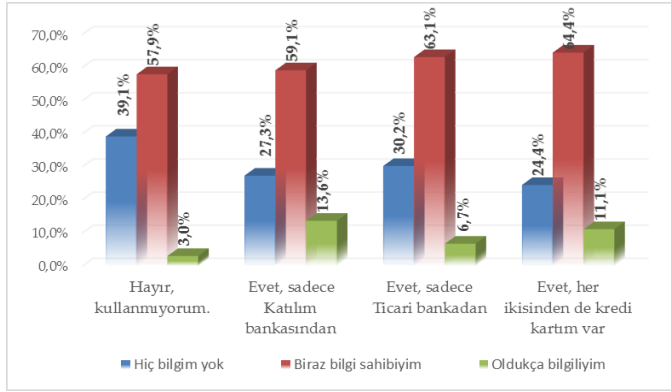
4.3.4.1.1. Bilgi Düzeyi ile Kredi Kartı Kullanma Alışkanlığına İlişkin Bulgular

Grafik 13: Bilgi Düzeyi ve Kredi Kartı Sahipliği Arasındaki Çapraz İlişki³

a) Bilgi Düzeyi ve Kredi Kartı Sahipliği



b) Kredi Kartı Sahipliği ve Bilgi Düzeyi



Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi katılım bankaları hakkında hiçbir bilgisi olmayan katılımcıların % 45,6'sı kredi kartı kullanmadığını, % 5,3'ü sadece katılım bankasından kredi kartı kullandığını, % 39,5'i sadece ticari bankadan kredi kartı kullandığını, % 9,6'sı ise her iki bankadan da kredi kartı kullandığını söylemektedir. Biraz bilgi sahibi olan katılımcıların % 36,2'si kredi kartı kullanmadığını, % 6,1'i sadece katılım bankasından kredi kartı kullandığını, % 44,1'i sadece ticari bankadan kredi kartı kullandığını, %13,6'sı ise her iki bankadan da kredi kartı kullandığını söylemektedir. Oldukça bilgi sahibi olan katılımcıların % 18,2'si kredi kartı kullanmadığını, % 13,6'sı sadece

³ Pearson Kikare katsayısı 9.642 (p= 0.141)'dir. H0 hipotezi: Gruplar arasında ilgi yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez kabul edilmiştir.

katılım bankasından kredi kartı kullandığını, % 45,5'i sadece ticari bankadan kredi kartı kullandığını, % 22,7'si ise her iki bankadan da kredi kartı kullandığını söylemektedir.

Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi ticari bankaların sunduğu kredi kartlarını kullanan katılımcıların % 30,2'si katılım bankalarının işleyişi hakkında hiç bilgi sahibi olmadıklarını, % 63,1'i katılım bankalarının işleyişi hakkında biraz bilgi sahibi olduklarını, % 6,7'si ise oldukça bilgili olduklarını söylemektedir. Her iki bankanın da kredi kartını kullananların bilgi düzeyleri sırasıyla %24,4, % 64,4 ve % 11,1'dir. Buradan da görüldüğü gibi katılımcılar katılım bankaları hakkında bilgi sahibi olmalarına rağmen ticari bankaları daha fazla tercih etmektedirler.

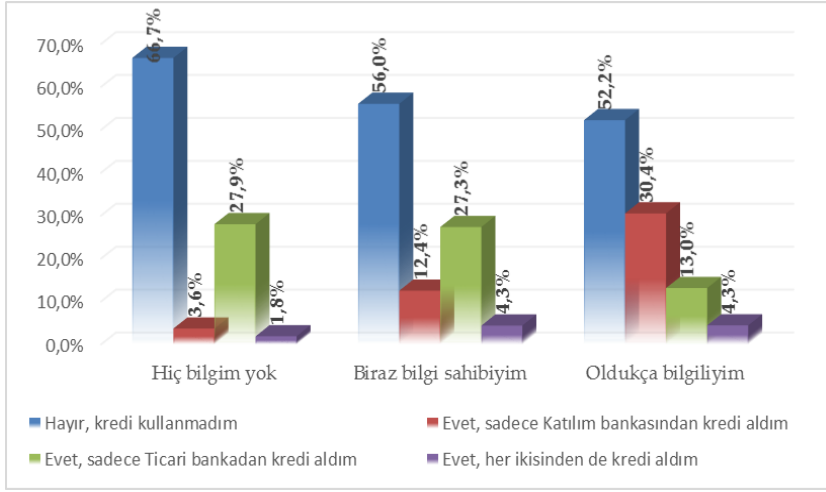
Katılım bankalarının yaptıkları işlemler hakkında bilgi sahibi olma ile kredi kartı kullanımı arasında ilgi yoktur. Yani bu veri çerçevesinde katılımcıların kredi kartı kullanma konusunda hassas olmadığı belirtilebilir⁴. Yukardan da görüldüğü gibi katılım bankalarının işleyişini bilmelerine rağmen çoğunluğu ticari bankalardan kredi kartını kullanmaktadırlar. Bu durum kişilerin kredi kartlarının borç tutarını zamanında ödedikleri durumda faiz ile ilişkilerinin olmayacağını bilmeleri şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca kişilerin maaşlarını ticari bankalardan almaları, bu bankaların kredi kartlarına sunulan avantajlar (taksit, her yerde kullanım kolaylığı, bonus gibi ödül kazanma şansı gibi) nedeniyle de tercih etmiş olabileceği düşünülmektedir⁵.

⁴ Elbette kredi kartı kullanımı tek başına bir hassasiyet göstergesi değildir. Katılımcıların faiz hassasiyetinin daha net ortaya konulabilmesi için, katılımcılara "Kredi kartınızda hiç temerrüte düştünüz mü?" şeklinde bir soru daha sorulması gerekirken bu soru sehven unutulmuştur. Bu kısmın yorumlanmasında bu kısıtın dikkate alınması gerekmektedir.

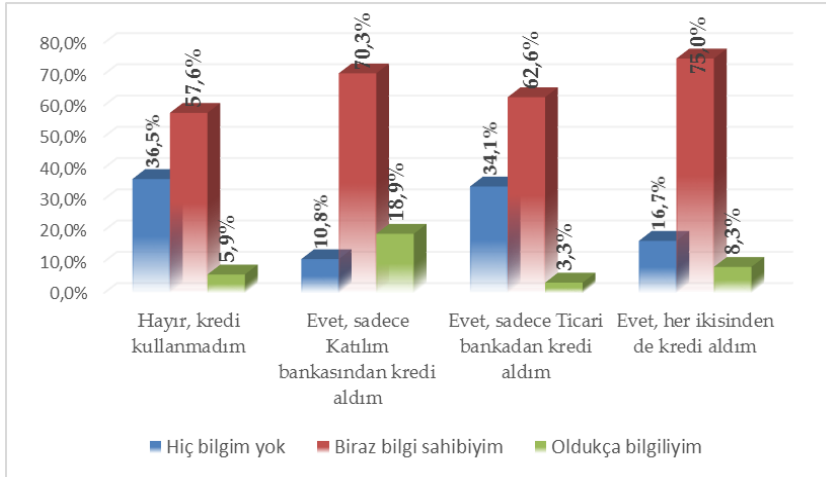
⁵ Diyanet personelinin kredi kartı tercih nedenleri gelecekte yapılacak çalışmalar için bir motivasyon teşkil edebilir.

Grafik 14: Bilgi Düzeyi ve Kredi Kullanımı Arasındaki Çapraz İlişki⁶

a) Bilgi Düzeyi ve Kredi Kullanımı



b) Kredi Kullanımı – Bilgi Düzeyi



Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi katılım bankaları hakkında hiçbir bilgisi olmayan katılımcıların % 66,7'si kredi kullanmadığını, %3,6'sı sadece katılım bankasından kredi kullandığını, %27,9'u sadece ticari bankadan kredi kullandığını, %1,8'i ise her iki bankadan da kredi kullandığını söylemektedir. Biraz bilgi sahibi olan katılımcıların % 56'sı kredi kullanmadığını, % 12,4'ü sadece katılım bankasından kredi kullandığını, % 27,3'ü sadece ticari bankadan kredi kullandığını, % 4,3'ü ise her iki bankadan

⁶Pearson Kikare katsayısı 18.020 (p= 0.005)'dir. H0 hipotezi: Gruplar arasında ilgi yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez red edilmiş ve değişkenler arasında ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir.

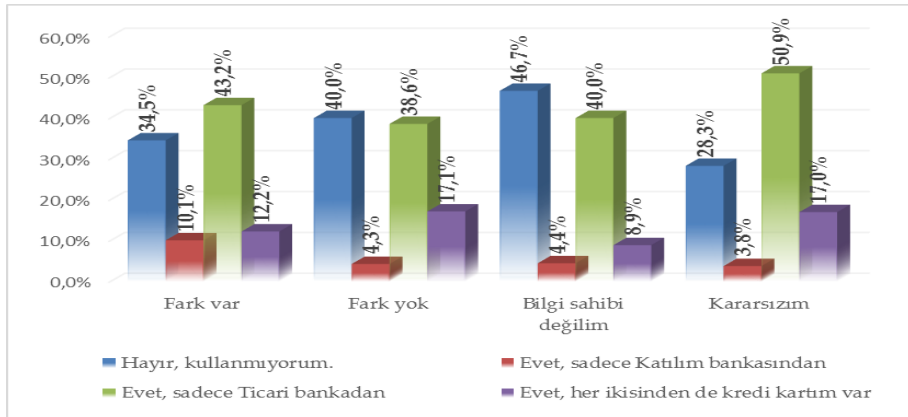
da kredi kullandığını söylemektedir. Oldukça bilgi sahibi olan katılımcıların % 52,2'si kredi kullanmadığını, %30,4'ü sadece katılım bankasından kredi kullandığını, %13'ü sadece ticari bankadan kredi kullandığını, % 4,3'ü ise her iki bankadan da kredi kullandığını söylemektedir.

Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi sadece ticari bankalardan kredi kullanan katılımcıların % 34,1'i katılım bankalarının işleyişi hakkında hiç bilgi sahibi olmadıklarını söylerken, % 62,6'sı katılım bankalarının işleyişi hakkında biraz bilgi sahibi olduklarını, % 3,3'ü ise oldukça bilgili olduklarını söylemektedir. Her iki bankanın da kredi kartını kullananların bilgi düzeyleri sırasıyla % 16,7, % 75 ve % 8,3'tür. Buradan da görüldüğü gibi katılımcılar bilgi sahibi olmalarına rağmen ticari bankalardan faizli kredi kullanmayı tercih etmektedirler.

Katılım bankalarının yaptıkları işlemler hakkında bilgi sahibi olma ile kredi kullanımı arasında ilişki vardır. Yani burada katılımcılar kredi kullanma konusunda hassastırlar. Yukarıdan da görüldüğü gibi katılım bankalarının işleyişini bilmelerine rağmen ticari bankalardan kredi kullanmaktadırlar.⁷ Burada kişilerin bilmelerine rağmen faizli bir şekilde kredi kullanmalarının nedeni olarak ev veya araba alırken kredi kullanılabilmesine ilişkin fetvaların⁸ etkisinin olduğu belirtilebilir.

Grafik 15: Farkındalık ve Kredi Kartı Kullanma Arasındaki Çapraz İlişki⁹

a) Farkındalık ve Kredi Kartı Sahipliği

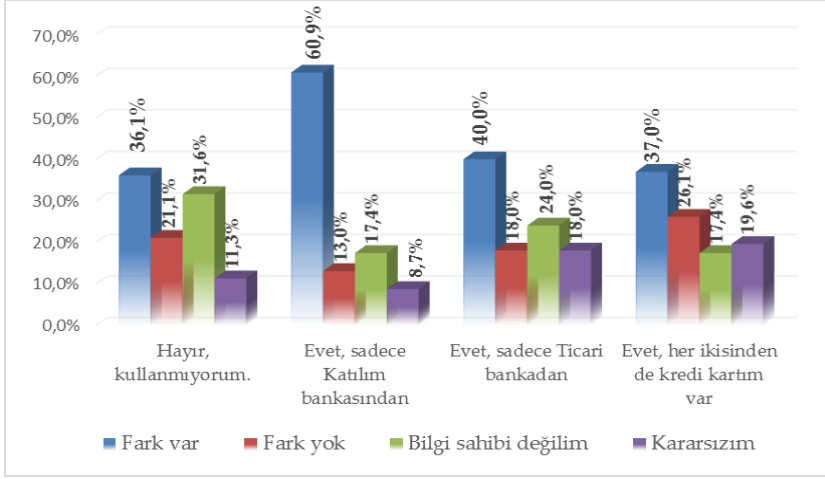


⁷ Diyanet personelinin kredi kullanma tercih nedenleri ileriki çalışmalarda araştırılabilir bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

⁸ Kredi kullanımında bu fetvaların etkisi gelecekte yapılacak çalışmalar için bir motivasyon teşkil edebilir.

⁹ Pearson Kikare katsayısı 13.805 (p= 0.129)'dur. H0 hipotezi: Gruplar arasında ilgi yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez kabul edilmiştir.

b) Kredi Kartı Sahipliği ve Farkındalık



Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi katılım bankaları ile geleneksel bankalar arasında fark var diyen katılımcıların % 34,5'i herhangi bir bankadan kredi kartı kullanmadığını, % 10,1'i sadece katılım bankasından kredi kartı kullandığını, % 43,2'si sadece faizli ticari bankadan kredi kartı kullandığını, % 12,2'si ise her iki bankadan da kredi kartı kullandığını söylemektedir. Bu iki banka arasında fark yok diyen, bilgi sahibi olmayan ve kararsız olan katılımcıların da kredi kartı kullanma durumu değerlendirildiğinde tüm durumlarda katılımcıların katılım bankasından ziyade faizli geleneksel bankalardan kredi kartı kullandıkları görülmektedir. Bu oranlar sırasıyla %38,6, % 40 ve %50,9 olarak gerçekleşmiştir.

Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi faizli ticari bankalardan kredi kartı alan katılımcıların % 40'ı iki banka arasında fark olduğunu söylerken, % 24'ü bilgi sahibi olmadığını, % 18'i ise kararsız olduğunu söylemektedir. Her iki bankanın da kredi kullanan katılımcıların farkındalık düzeyi sırasıyla % 37, % 17,4 ve % 19,6'dır.

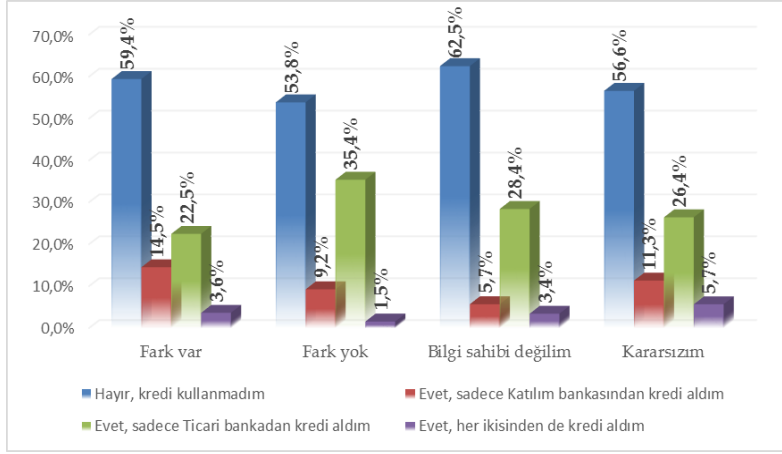
Katılım bankaları ve faizli ticari bankaların farkını bilme ile kredi kartı sahipliği arasında ilgi yoktur. Yani burada katılımcılar kredi kartı sahipliği konusunda hassas değildirler. Buradan da görüldüğü gibi katılımcılar iki banka arasında fark görmelerine rağmen faizli ticari bankaları katılım bankalarına göre daha fazla tercih etmektedirler. Bu durum kişilerin kredi kartlarının borç tutarını zamanında ödedikleri durumda faiz ile ilişkilerinin olmayacağını düşündükleri şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca kişiler ticari banka kredi

kartlarına sunulan avantajlar (taksit, her yerde kullanım kolaylığı, bonus gibi ödül kazanma şansı gibi) nedeniyle de tercih etmiş olabilirler¹⁰.

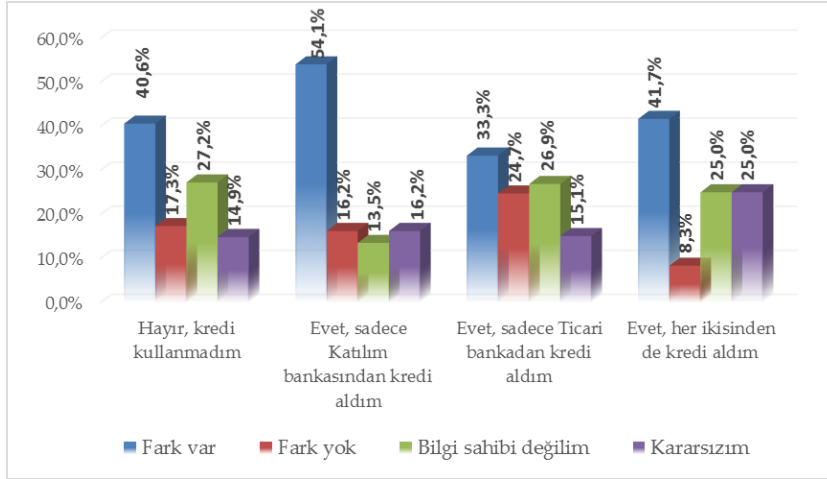
4.3.4.1.2. Farkındalık ile Kredi Kullanma Alışkanlığına İlişkin Bulgular

Grafik 16: Farkındalık ve Kredi Kartı Sahipliği Arasındaki Çapraz İlişki¹¹

a) Kar Payı ve Faiz Farkındalığı ve Kredi Kullanma



b) Kredi Kullanma ve Kar Payı Faiz Farkındalığı



¹⁰ Diyanet personelinin faizli bankaların kredi kartını ve kredilerini kullanma davranışları altında yatan gerekçelerin tespiti gelecekte yapılacak çalışmalar için bir motivasyon teşkil edebilir.

¹¹ Pearson Kikare katsayısı 10.673 (p= 0.299)'dur. H0 hipotezi: Gruplar arasında ilgi yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez kabul edilmiştir.

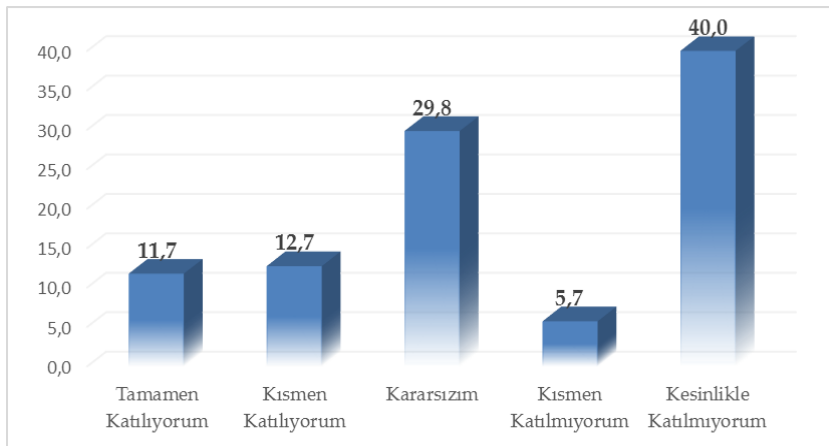
Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi katılım bankaları ile geleneksel bankalar arasında fark var diyen katılımcıların %59,4'ü herhangi bir bankadan kredi kullanmadığını, % 14,5'i sadece katılım bankasından kredi kullandığını, % 22,5'i sadece faizli ticari bankadan kredi kullandığını, % 3,6'sı ise her iki bankadan da kredi kullandığını söylemektedir. Bu iki banka arasında fark yok diyen, bilgi sahibi olmayan ve kararsız olan katılımcıların da kredi kullanma durumu değerlendirildiğinde tüm durumlarda katılımcıların katılım bankasından ziyade faizli geleneksel bankalardan daha fazla kredi kullandıkları görülmektedir. Bu oranlar sırasıyla % 35,4, % 28,4 ve %26,4 olarak gerçekleşmiştir. Burada özellikle bilgi sahibi olmayanların ve kararsız olanların şüpheli şeylerden uzak kalmaları ve kredi kullanmamaları beklenmektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde katılımcıların en az dörtte birinin faiz hassasiyetinin olmadığı belirtilebilir.

Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi faizli ticari bankalardan kredi alan katılımcıların % 33,3'ü iki banka arasında fark olduğunu söylerken, % 26,9'u bilgi sahibi olmadığını, % 15,1'i ise kararsız olduğunu söylemektedir. Her iki bankanın da kredi kullanan katılımcıların farkındalık düzeyi sırasıyla % 45,5, % 8,3, %25 ve %25'tir.

Katılım bankaları ve faizli ticari bankaların farkını bilme ile kredi kullanımı arasında ilgi yoktur. Yani burada katılımcılar kredi kullanma konusunda hassas değildirler. Buradan da görüldüğü gibi katılımcılar iki banka arasında fark görmelerine rağmen faizli ticari bankaları katılım bankalarına göre daha fazla tercih etmektedirler.

4.3.4.1.3. Kredi Maliyeti ile Kredi Kullanma Davranışına İlişkin Bulgular

Grafik 17: Geleneksel banka ve katılım bankasını karşılaştırdığımda kredi maliyeti hangi bankada daha düşükse oradan fon kullanırım.

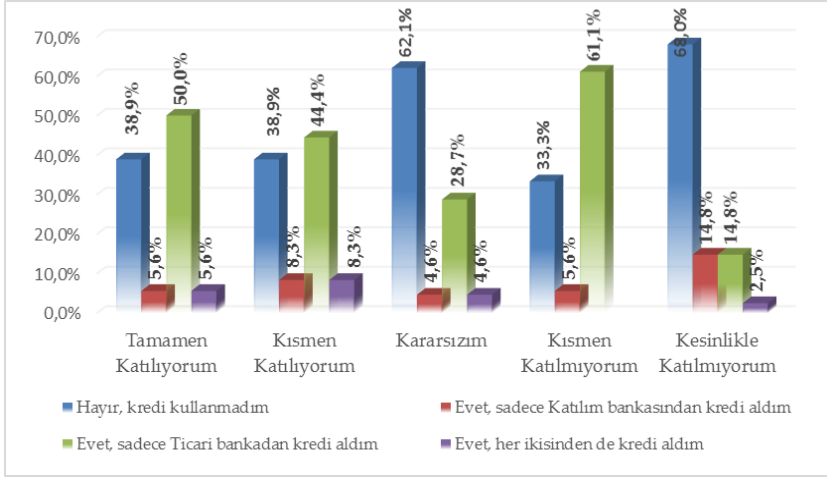


Katılımcıların kredi maliyeti ve fon kullanma davranışlarına ilişkin yöneltilen soruda %24,4'ü kredi maliyeti hangi bankada düşükse oradan kredi

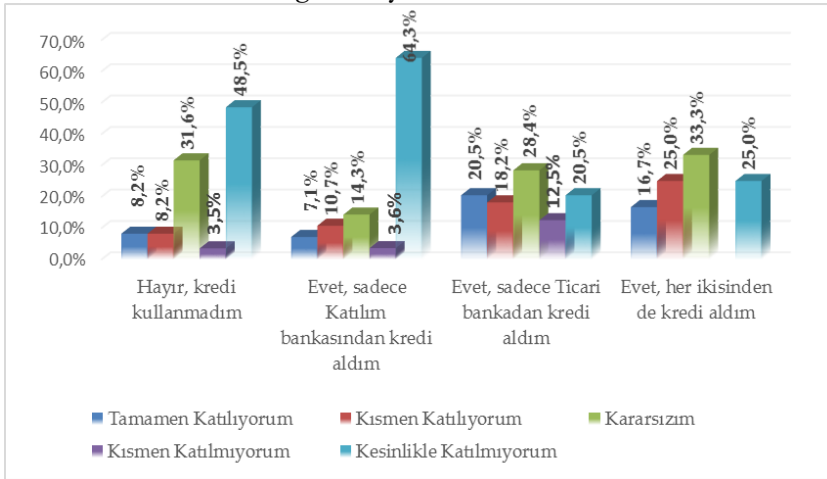
kullanacağını söylerken, %45,7'si bu ifadeye katılmamaktadır. Katılımcıların % 29,8'i ise kararsız olduğunu belirtmektedir. Kararsızların oranının bu derece yüksek olması, katılımcıların fon kullanma konusunda faizli olup olmadığına bakmaksızın kredi maliyeti düşüklüğünü dikkate alması, diyanet personelinin çoğunluğunun faiz hassasiyetinin düşük olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Grafik 18: Kredi Maliyeti ve Kredi Kullanımı Arasındaki Çapraz İlişki¹²

a) Kredi Maliyeti - Kredi Kullanma



b) Kredi Kullanma – Bilgi Düzeyi



¹²Pearson Kikare katsayısı 42.177 (p= 0.000)'dir. H0 hipotezi: Gruplar arasında ilgi yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez red edilmiş ve değişkenler arasında ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir.

“Geleneksel banka ve katılım bankasını karşılaştırdığımda kredi maliyeti hangi bankada daha düşükse oradan fon kullanırım” yargısı ile kredi kullanma davranışı karşılaştırılmıştır. Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi bu yargıya kısmen katılmayanların % 61,1’i faizli ticari bankadan % 5,6’sı katılım bankasından kredi almıştır. Fiili durum beklenen durumun tam tersidir. Diyanet personelinin kredi maliyetini dikkate aldığı, faizi dikkate almadığı ve kredi maliyetini göz önüne alarak fon kullanma davranışı gösterdiği belirtilebilir.

Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi faizli ticari bankalardan kredi kullanan katılımcıların %33’ü kredi maliyetini dikkate almaksızın katılım bankalarından kullanacağını beyan etmelerine rağmen ticari bankalardan kredi kullanmışlardır. Kararsızların oranı burada da % 28,4 olarak beklenenden yüksektir.

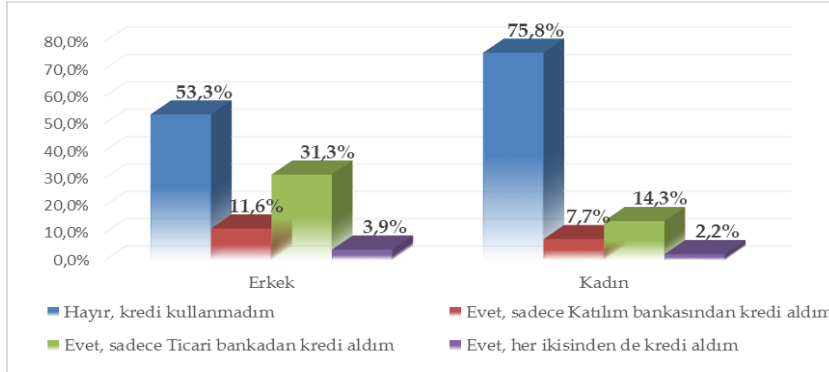
Kredi maliyeti ile kredi kullanımı arasında ilişki vardır. Yani burada katılımcılar kredi maliyetini dikkate almaktadırlar. Yukarıdan da görüldüğü gibi katılım bankalarının işleyişini bilmelerine rağmen kredi maliyeti düşükse ticari bankalardan kredi kullanmaktadırlar. Bu da faiz konusunda hassasiyetin düşük olduğu şeklinde yorumlanabilir.

4.3.4.1.3. Cinsiyet ile Kredi Kullanma Davranışına İlişkin Bulgular

“Herhangi bir nedenden dolayı bankalardan kredi kullandınız mı?” “Krediyi hangi bankadan aldınız?” sorusu ile cinsiyet değişkeni arasındaki ilişki ki kare analizi ile test edilmiştir.

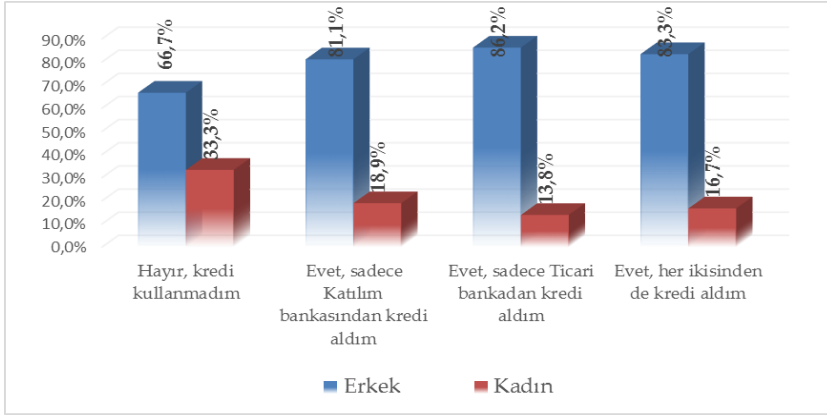
Grafik 19: Cinsiyet ve Kredi Kullanımı Arasındaki Çapraz İlişki¹³

a) Cinsiyet – Kredi Kullanma Davranışı



b) Kredi Kullanma Davranışı – Cinsiyet

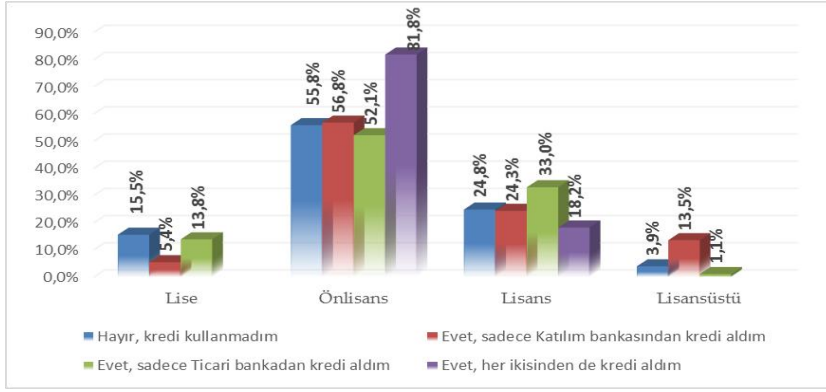
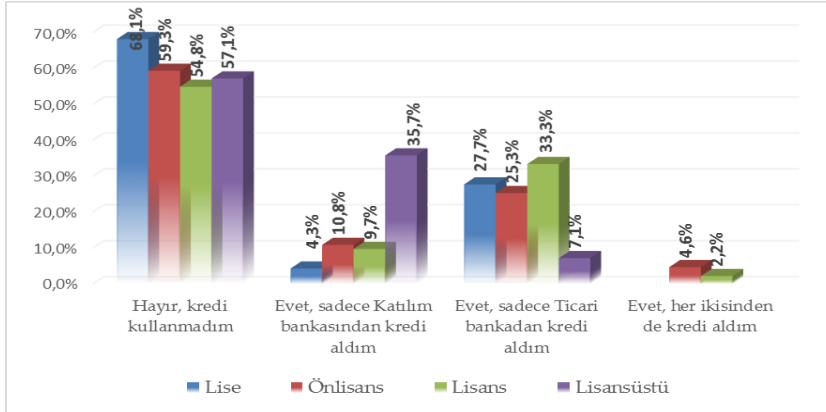
¹³Pearson Kikare katsayısı 14.507 (p= 0.002)’dir. H0 hipotezi: Gruplar arasında ilişki yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez red edilmiş ve değişkenler arasında ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir.



“Herhangi bir nedenden dolayı bankalardan kredi kullandınız mı?”, “Krediyi hangi bankadan aldınız?” sorusu ile cinsiyet değişkeni karşılaştırılmıştır. Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi erkeklerin % 31,5’i faizli ticari bankadan % 11,6’sı katılım bankasından kredi almıştır. Kadınların % 14,3’ü faizli ticari bankadan % 7,7’si katılım bankasından kredi almıştır. Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi faizli ticari bankalardan kredi kullanan katılımcıların % 86,2’si erkek, % 13,8’i kadın personeldir. Bu iki tablo dikkate alındığında kadın personelin erkek personelden faiz konusunda daha hassas olduğu görülmektedir.

4.3.4.1.4. Eğitim ile Kredi Kullanma Davranışına İlişkin Bulgular

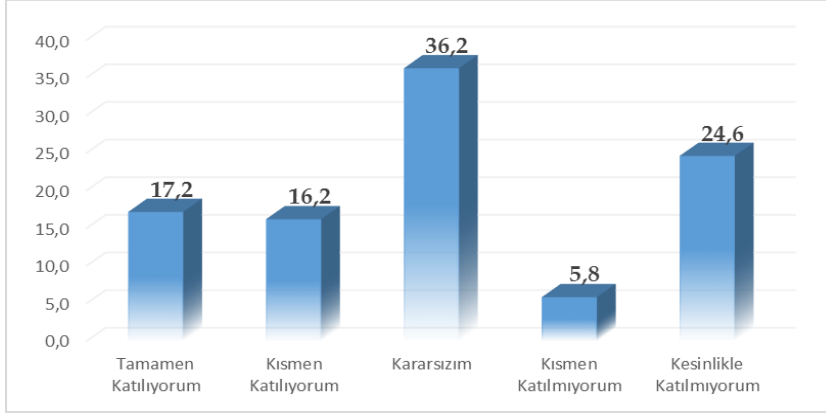
“Herhangi bir nedenden dolayı bankalardan kredi kullandınız mı?” “Krediyi hangi bankadan aldınız?” sorusu ile eğitim değişkeni arasındaki ilişki ki kare analizi ile test edilmiştir.

Grafik 20: Eğitim ve Kredi Kullanımı Arasındaki Çapraz İlişki¹⁴**a) Eğitim – Kredi Kullanma Davranışı****b) Kredi Kullanma Davranışı - Eğitim**

“Herhangi bir nedenden dolayı bankalardan kredi kullandınız mı?” “Krediyi hangi bankadan aldınız?” sorusu ile eğitim durumu karşılaştırılmıştır. Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü üzere önlisans eğitimi almış kişilerin % 52,1’i faizli ticari bankadan, lisans eğitimi almış kişilerin ise % 33’ü faizli ticari bankadan kredi almıştır. Faizli ticari bankadan kredi kullananlar içinde en fazla bu bankayı % 33,3 ile lisans meunlarının tercih ettiği görülmektedir.

¹⁴Pearson Kikare katsayısı 18.324 (p= 0.032)’dir. H0 hipotezi: Guruplar arasında ilişki yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez red edilmiş ve değişkenler arasında ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir.

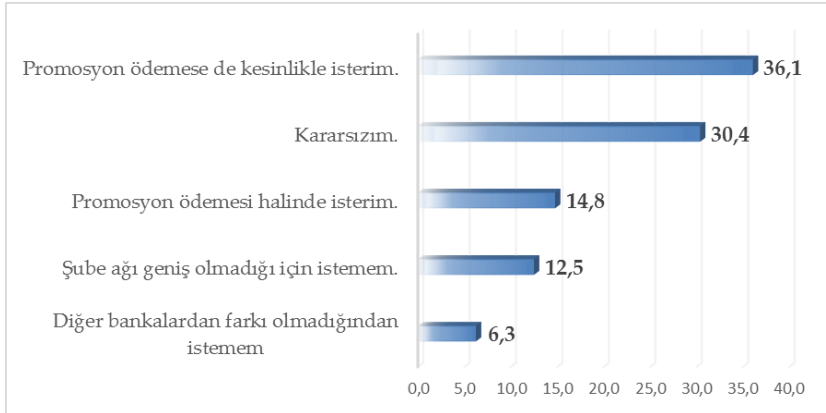
Grafik 21: Vade farkı oranı yüksek olsa da her halükarda katılım bankasından kredi alırım.



Katılımcılara vade farkı oranı yüksek olsa da katılım bankasından kredi alıp almayacağı sorulmuştur. Katılımcıların %33,4'ü her halükarda katılım bankasından kredi alacağını söylerken, % 30,4'ü ise geleneksel bankalardan kredi alacağını söylemiştir. Katılımcıların % 36,2'si ise kararsız olduğunu belirtmektedir. Burada beklenen diyanet personelinin vade farkı olsa da faizli çalışan bir bankaya kredi için başvurmaması iken beklenen sonuç çıkmamış personelin üçte biri faizli banka tercih edeceğini belirtmiştir. Kararsızların oranının bu derece yüksek olması ve kredi kullanma konusunda diyanet personelinin faizli olup olmadığına bakmaksızın vade farkı oranı düşüklüğünü dikkate alması personelin çoğunluğunun hassasiyetinin düşük olduğu şeklinde yorumlanabilir.

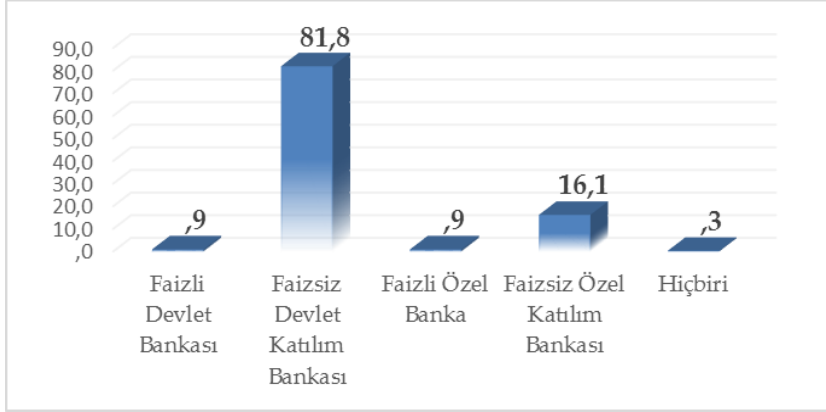
4.3.4.2. Katılımcıların Maaşını Almak İsteddiği ve Parasını Değerlendirmek İsteddiği Banka Tercihine İlişkin Bulgular

Grafik 22: Maaşınızı katılım bankasından almak ister misiniz?



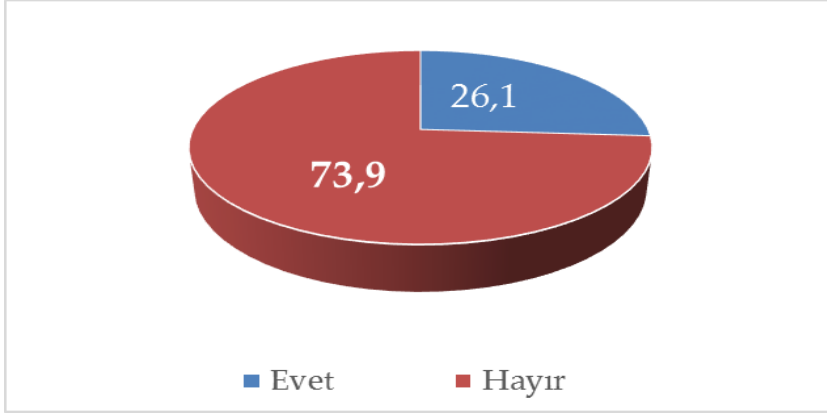
Katılımcılara maaşlarını katılım bankalarından almak isteyip istemedikleri sorulmuştur. Burada katılımcıların %36,1'lik bir kısmı promosyon ödemesi de kesinlikle isteyeceğini belirtmiştir. Katılımcıların % 30,4'ü kararsız olduğunu belirtmişken diğer katılımcılar farklı gerekçelerle almak istemediklerini belirtmişlerdir.

Grafik 23: *Paranızı değerlendireceğiniz zaman aşağıdakilerden hangisini tercih edersiniz?*

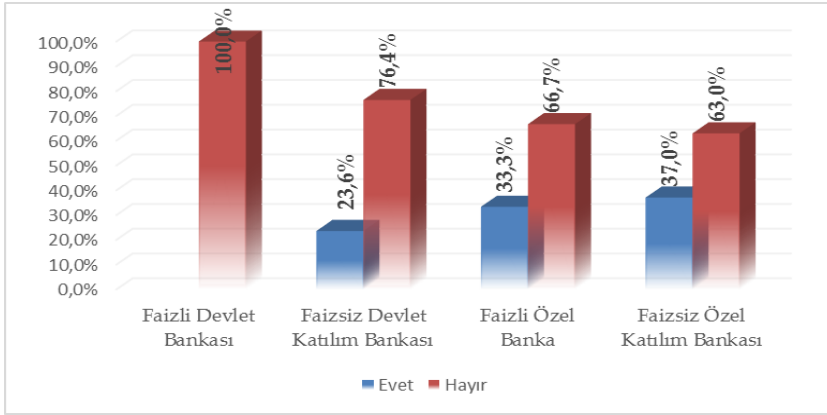


Katılımcılara paralarının ne şekilde değerlendirecekleri sorulduğunda % 81,8 gibi büyük bir çoğunluğu faizsiz devlet bankasında, % 16,1'lik kısmı ise faizsiz özel bankada değerlendireceğini söylemiştir. % 1,8 gibi çok düşük bir oranı faizli bankada değerlendireceğini belirtmiştir. Burada katılımcıların devlet bankasına daha fazla güvendiği sonucuna ulaşılabilir.

Hassasiyet anlamında bu tavır beyanı önemlidir. Ancak katılımcılara herhangi bir katılım bankasında hesaplarının olup olmadığı sorulduğunda % 73,9'lık kısmının hesabının olmadığı görülmektedir. Bu durum kişilerin düşünceleri ile eylemlerinin uyummadığını göstermektedir. Burada katılımcılar her ne kadar maaşlarını faizli bankalardan almak durumunda kalsalar da, katılımcılardan beklenen bir katılım hesabı açmış olmalarıdır.

Grafik 24: Herhangi bir katılım bankasında hesabınız var mı?

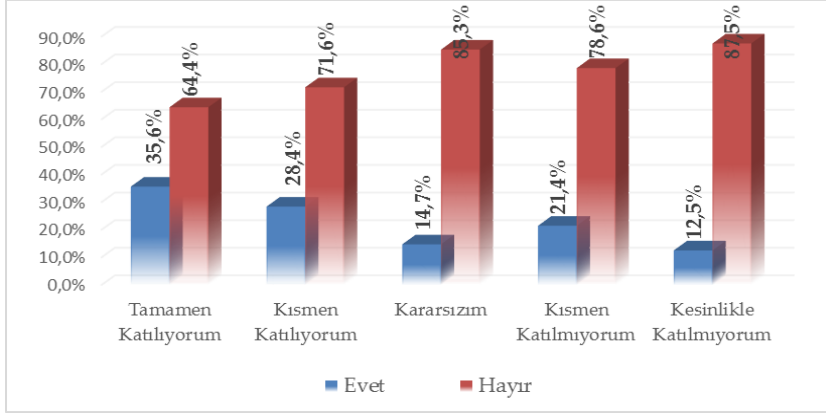
Katılımcıların % 73,9 gibi büyük bir çoğunluğunun herhangi bir katılım bankasında hesabının olmadığı görülmektedir.

Grafik 25: Parayı Değerlendirme Tercihi – Banka Hesap Durumu¹⁵

Parasını faizsiz devlet bankasında değerlendirmek isteyenlerin % 76,4'sının herhangi bir katılım bankasında hesabı yoktur. Faizsiz özel bankada değerlendirebileceklerini söyleyenlerin % 63'ünün de herhangi bir katılım bankasında hesabı yoktur. Bu anlamda diyanet personelinin farkındalığı olmasına rağmen fiiliyatta bunu hassasiyete dönüştürmedikleri belirtilebilir.

¹⁵ Pearson Kikare katsayısı 8.148 ($p= 0.086$)'dur. H0 hipotezi: Guruplar arasında ilişki yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez zayıf bir şekilde red edilmiş ve değişkenler arasında ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir.

Grafik 26: Katılım bankası denildiğinde İslami bankacılık anlaşılır- Katılım bankası hesap durumu¹⁶



Yukarıdaki çapraz tablodan da görüldüğü gibi katılım bankası dendiğinde İslami bankacılık anlaşılır önermesine tamamen katılan katılımcıların % 64,4'ünün herhangi bir katılım bankasında hesabı olmadığı, % 35,6'sının ise hesabı olduğu, kısmen katılıyor diyenlerde de bu oranların sırasıyla %71,6 ve % 28,4 olduğu görülmektedir. Bu önermeye katılmalarına rağmen katılımcıların katılım bankalarında hesaplarının olmaması faiz konusundaki hassasiyetin zayıflığı şeklinde yorumlanabilir.

4.3.5. ANOVA Test Sonuçlarına İlişkin Bulgular

4.3.5.1. Vade farkı ne olursa olsun katılım bankalarından kredi alırım önermesi ile eğitim Düzeyine ilişkin ANOVA Sonuçları

Tablo 2: Vade farkı ne olursa olsun katılım bankalarından kredi alırım önermesi ile eğitim Düzeyine ilişkin ANOVA Sonuçları

Varyansın Kaynağı	Kareler Toplamı	Standart Sapma	Kareler Ortalaması	F İstatistiği	Olasılık Değeri
Guruplar Arası	15,014	3	5,005	2,697	0,046
Gurup İçi	564,155	304	1,856		
Toplam	579,169	307			

¹⁶ Pearson Kikare katsayısı 18.020 (p= 0.019)'dur. H0 hipotezi: Guruplar arasında ilişki yoktur şeklindedir. Ki kare testine göre bu hipotez red edilmiş ve değişkenler arasında ilişki vardır hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 3: Vade farkı ne olursa olsun katılım bankalarından kredi alırım önermesi ile eğitim Düzeyi ortalama ve standart sapma değerleri

Vade farkı oranı yüksek olsa da her halükarda katılım bankalarından kredi alırım.					
		N	X	Standart Sapma	Standart Hata
Eğitim Düzeyi	Lise	43	2,93	1,316	,201
	Önlisans	175	3,11	1,330	,101
	Lisans	80	3,13	1,487	,166
	Lisansüstü	10	1,90	,994	,314
	Toplam	308	3,05	1,374	,078

Tablodaki analiz sonuçları incelendiğinde vade farkı ne olursa olsun katılım bankalarından kredi alırım önermesi ile eğitim düzeyi önermesinin % 95 güven aralığında anlamlı düzeyde farklılık gösterdiği belirlenmiştir. [$F= 1.153$, $p < .05$]. Bu eğitim düzeyine göre vade farkı dikkate alınarak banka tercihinin farklılaşacağı anlamına gelmektedir. Bu farklılığın kaynağı eğitim düzeyleri arasındaki değişimi incelendiğinde Post hoc testlerinden Tukey sonuçlarına göre Lisansüstü eğitim düzeyine sahip olan kişiler vade farkına bakmaksızın katılım bankalarını daha fazla tercih ederken Lisans seviyesinde eğitim düzeyine sahip olan kişiler vade farkını dikkate alarak katılım bankalarını daha az tercih etmektedirler.

Sonuç

Diyanet personeli faiz ile ilgili konularla sık sık karşılaştığı hipotezi doğrulanmaktadır. Katılımcıların aslında çok sık faizle ilgili konuşma ortamı içerisinde olduğu, vaaz ve hutbelerde müstakil konu olarak cemaate faiz ile ilgili sıklıkla bilgi verdikleri görülmektedir. Bu anlamda faiz konusunun diyanet personelinin yıl içerisinde karşısına çıktığı ve personelin cemaati bilgilendirdiği görülmektedir. Bu anlamda diyanet personelinin bu bilgilendirmeyi daha sağlıklı yapmalarının önemi de açıktır.

Diyanet personelinin faiz konusunda farkındalıkları yüksektir hipotezi doğrulanmaktadır. Bu bağlamda katılımcıların çok büyük çoğunluğu kredi kartı kullanımında gecikme faizinin caiz olmadığını, her şekilde haram olduğunu düşünmektedir. Ayrıca katılımcıların yarısına yakını bankacılık sektörünün uyguladığı faiz ile enflasyon farkının eşdeğer kabul edilmeyeceğini ve dörtte üçü de bunun her durumda haram olduğunu söylemektedir. Bu bağlamda katılımcıların faiz konusunda farkındalık sahibi olduğu belirtilebilir.

Ancak katılımcıların kafası kar payı ile faizin aynı olup olmadığı konusunda karışıktır. Burada katılımcıların dörtte biri kar payı ile faizi aynı görürken, dörtte birinden biraz fazlası da fikri olmadığını beyan etmiştir. Evet diyenlerin ve fikri olmayanların oranının bu kadar yüksek olması hassasiyet konusunda olumsuz bir gösterge olarak belirtilebilir.

Katılımcılara katılım bankacılığı dendiğinde İslami bankacılığı anlayacakları hipotezi doğrulanmaktadır. Katılımcıların üçte ikilik bir kısmı katılım bankacılığı dendiğinde İslami bankacılığın anlaşıldığını, yarısına yakını da Türkiye’de bu bankaların işlemlerinin İslami usullere göre yapıldığını düşünmektedir. Katılımcılara göre *katılım bankaları İslam’ın öngördüğü bir modelin parçasıdır hipotezi* tam olarak doğrulanamamıştır. Katılımcıların yarısı katılım bankalarının İslam’ın öngördüğü bir ekonomik modelin bir parçası olduğunu düşünmektedir. Tüm önermelerde kararsızlar neredeyse katılımcıların üçte birini oluşturmaktadır. Bu veri katılım bankalarının İslamiliği konusunda tam olarak bilgilendirme yapılmadığını göstermesi bakımından önemlidir.

Katılımcılar katılım bankalarının yaptıkları işlemler hakkında bilgi sahibidir hipotezi doğrulanmaktadır. Buna göre katılımcıların büyük çoğunluğunun katılım bankaları hakkında bilgi sahibidir ve bu anlamda bu bankaların faizsiz işlem yaptıklarını bildikleri de kabul edilebilir.

Katılımcılar ticari banka ile katılım bankalarının işlemleri arasında (haramlık-helallik açısından, faizli iş yapma) farkı bilmektedirler hipotezi kısmen doğrulanmaktadır. Bu anlamda katılımcıların yarısına yakını katılım bankaları ile ticari bankalar arasında fark olduğunu düşünmektedir. Ancak burada katılımcıların diğer yüzde kırkı ise bilgi sahibi ya da fikri olmayan katılımcılardır. Diyanet personelinin halkla her an iç içe olduğu ve faiz konusu ile çok sık olarak karşılaştığı dikkate alındığında bu konuda bilgi sahibi olmaları beklenmektedir.

Diyanet personeli katılım bankalarının verdiği kredi kartını kullanır hipotezi doğrulanamamıştır. Diyanet personelinin yarısına yakını faizli ticari bankalar tarafından verilen kredi kartlarını kullanmaktadırlar. Bu durum faiz hassasiyeti anlamında olumsuz bir gösterge olarak değerlendirilebilir.

Diyanet personeli, krediye ihtiyaç duyduğunda faizsiz kredi veren kurumları tercih eder hipotezi doğrulanamamıştır. Diyanet personelinin dörtte biri faizli ticari bankalar tarafından verilen kredileri kullanmaktadırlar. Bu oran çok daha düşük beklenmesine rağmen beklenenden çok yüksek çıkmıştır. Bu durum faiz hassasiyeti anlamında olumsuz bir gösterge olarak değerlendirilebilir.

Ticari banka ile katılım bankalarının işlemleri arasında (haramlık-helallik açısından, faizli iş yapma) farkı bilen müşteriler katılım bankasını seçer

hipotezi doğrulanamamıştır. Kredi kartı kullanımına ve kredi kullanımına ilişkin çapraz tablo sonuçları hem bilgi düzeyi hem de farkındalığı yüksek olan diyanet personelinin faizli ticari bankaları katılım bankalarından daha fazla tercih ettiğini göstermektedir.

Geleneksel banka ve katılım bankasını karşılaştırdığımda kredi maliyeti hangi bankada daha düşükse oradan fon kullanım hipotezi doğrulanmıştır. Katılımcıların üçte biri kredi maliyetine bakmaksızın katılım bankalarını tercih edeceğini belirtirken, üçte biri kredi maliyetine bakarak ticari bankayı tercih edeceğini, kalan üçte biri ise kararsız olduğunu söylemiştir. Beklenen katılım bankasını tercih edecek katılımcıların oranının daha yüksek kararsızların oranının daha düşük olmasıdır. Her ne kadar katılımcıların üçte biri katılım bankasını tercih ederim dese de bunların büyük bir çoğunluğunun söylem ve eylemi çelişmekte, kredi ihtiyaçları olduğunda faizli bankaları tercih ettikleri görülmektedir.

Diyanet personelini maaşını alacağı bankayı seçme hakkı sunulduğunda katılım bankasını tercih eder hipotezi tam olarak doğrulanamamaktadır. Katılımcıların üçte biri bunu istememekte üçte bir ise kararsızdır.

Diyanet personelin parasını değerlendireceği zaman katılım bankasını tercih eder hipotezi doğrulanamamaktadır. Zira katılım bankası dendiğinde İslami bankacılığın anlaşılacağını ve parasını katılım bankasından değerlendireceğini söyleyen kişilerin dörtte üçünün herhangi bir katılım bankasında hesabı yoktur.

Diyanet personeli kredi kartı kullanırken faizsiz bankalar tarafından verilen kredi kartını kullanır hipotezi doğrulanamamıştır. Kredi kartı kullanan katılımcıların ağırlıklı olarak faizli bankalar tarafından sunulan kredi kartını kullandığı görülmüştür. Her ne kadar kredi kartının ödemesinde gecikme olmadığında faiz ile ilişkisi olmayacak olsa da diyanet personelinin katılım bankalarının kredi kartını kullanması beklenmektedir.

Diyanet personeli krediye ihtiyaç duyduğunda faizsiz kredi veren kuruluşları tercih eder hipotezi doğrulanamamıştır. Kredi kullanmış olan katılımcıların ağırlıklı olarak faizli bankalardan kredi kullandığı görülmüştür.

Diyanet personeline imkân sunulduğunda maaşını katılım bankasından almak ister hipotezi tam olarak doğrulanamamıştır. Katılımcıların üçte biri promosyon ödemesi de kesinlikle katılım bankasından maaş almayı isteyeceğini belirtmiştir. Diğer katılımcılar kararsızdır veya faizli bankaları tercih edeceğini belirtmiştir.

Diyanet personelinin çoğunluğunun katılım bankasında hesabı vardır hipotezi doğrulanamamıştır. Katılımcıların ancak dörtte birinin katılım bankasında hesabı vardır.

Diyanet personeli parasını katılım bankasında değerlendirir hipotezi doğrulanmamaktadır. Katılımcılara paralarını nerede değerlendirecekleri sorulduğunda her ne kadar faizsiz devlet bankasında diyenlerin oranı yüksek olsa da bu kişilerin dörtte üçünün herhangi bir katılım bankasında hesabı yoktur. Bu anlamda diyanet personelinin farkındalığı olmasına rağmen fiiliyatta bunu hassasiyete dönüştürmedikleri belirtilebilir.

Genel olarak değerlendirildiğinde diyanet personelinin neredeyse üçte birinin hiç faiz hassasiyeti olmadığı, üçte birinin kararsız olduğu ve sadece üçte birinin faiz hassasiyeti olduğu görülmektedir. Faiz hassasiyeti olmama ve kararsız olma oranları beklenenin oldukça üzerindedir. Toplumla iç içe olan, dini konularda ilk müracaat noktasında olan ve birçok açıdan toplumu etkileyen diyanet personeli faizsiz bir sistemin oluşturulmasında göz ardı edilemeyecek kadar önemlidir ve faiz hassasiyeti olmayan bir diyanet yapısı da bu sistemin önündeki en büyük engellerden biri olacaktır. Bu anlamda diyanet personelinin faiz hassasiyetini düşüren nedenler tespit edilerek bunların ortadan kaldırılmasına yönelik politikalar önerilebilir.

Bir çalışmanın sınırlılıkları, aynı zamanda, gelecekte yapılacak çalışmalar için bir motivasyon teşkil edebilir. Özellikle diyanet personelinin faizsiz çalışma prensiplerine sahip katılım bankalarından ziyade ağırlıklı olarak faizli bankalardan kredi kartı kullanma ve kredi kullanmalarının altında yatan rasyonalitenin nedenlerinin derinlemesine araştırılması gelecekte yapılacak çalışmaların konusunu oluşturmaktadır ve gelecekte yapılacak çalışmalar için bir motivasyon teşkil edebilir. Bazı din adamlarının veya cemaatlerin ev, araba gibi ihtiyaçların karşılanmasında faizli bankalardan da kredi alınabileceğine yönelik fetvaları vardır. Her ne sebeple olursa olsun faizsiz prensiplere göre çalışan bir kurum dururken faizli bir kurumdan kredi kullanılmaması gerçekliği ve buna yönelik fetvaların da varlığı dikkate alındığında bu fetvaların faizli bankalardan kredi kullanmadaki etkisi gelecekte yapılacak çalışmaların konusunu oluşturmaktadır ve gelecekte yapılacak çalışmalar için bir motivasyon teşkil edebilir.

Kaynakça

- «İslam Hukukunda İlet Kavramı ve Faizin İleti.» Yüksek Lisans Tezi. Bursa: Uludağ Üniversitesi, 2006.
- «Vatikan İslâmi Finansı Öneriyor, İslâmi Finans Neyi Öneriyor?, 2.Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu.» Vatikan İslâmi Finansı Öneriyor, İslâmi Finans Neyi Öneriyor?, 2.Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu. 2012. 7.
- Modern Faizsiz Finansman Araçlarından GES ve Teverruk'un Fıkhi Tahlili", Fıkhi Açından Finans ve Altın İşlemleri: Tebliğler ve Müzakereler. İstanbul: Ensar Neşriyat, 2012.

- Sorularla Katılım Bankacılığı. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayın No:4, 2013.
- Türkiye'de Katılım Bankacılığı. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği, 2009.
- Ahmad, Norafifah ve Haron, Sudin (2002), “Perceptions of Malaysian Corporate Customers towards Islamic Banking Products and Services”, *International Journal of Islamic Financial Services*, 3(4), 13-29.
- Akgüç, Öztin. 100 Soruda Türkiye’de Bankacılık. İstanbul: Gerçek Yayınevi, 1992.
- Akın, Cihangir. Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma. İstanbul, 1986.
- Aktepe, İshak Emin. İslam Hukuku Çerçevesinde Finansman ve Bankacılık. İstanbul: Erkam Matbası, 2010.
- Al-Ajmi, Jasim , Hussain, Hameeda Aboo ve Al-Saleh, Nadhem (2009), “Clients of Conventional and Islamic Banks in Bahrain: How they choose which bank to patronize”, *International Journal of Social Economics*, 36(11), 1086-1112.
- Âl-i İmrân suresi, ayet; 130
- Altener, Serkan. Türkiye'de Özel Finans Kurumlarının Bankacılık Sektörü İçindeki Yeri. İstanbul: Yüksek Lisans Tezi, 2002.
- Amin, Hanudin (2008), “Choice Criteria for Islamic Home Financing: Empirical Investigation Among Malaysian Bank Customers”, *International Journal of Housing Markets and Analysis*, 1(3), 256-274.
- Apak, Sudi. Uluslararası Finansal Teknikler. İstanbul: Bilim ve Teknik Yayınevi, 2. Baskı, 1995.
- Apil, Ali Rıza (2009), Türkiye Örneğinde Katılım Bankacılığına Müşteri Yaklaşımları [Customer Approach to Participatory Banking in the Case of Turkey] (TKBB No. Katılım Bankacılığının Finans Sektörüne Getirdiği Yenilik ve Açılımlar Başlıklı Bilimsel Araştırma Yarışması). Retrieved 2012, June 21.
- Atay, Serdar. Banka Muhasebesi. Isparta: Süleyman Demirel Üniversitesi, 2003.
- Bakara suresi, ayet; 275-276.
- Bakara suresi, ayet; 278-279.

- Bayındır, Servet. İslam Hukuku Penceresinden Faizsiz Bankacılık. İstanbul: Rağbet Yayınları, 2005.
- Beyzâvî. «Envârü't-tenzîl.» İstanbul, 1324. 585.
- Bhatti, Ghulam Ali, Hussain, Haroon ve Akbar, Zahid Ali (2010), “Determinants of Customer Satisfaction and Bank Selection in Pakistan”, *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 2(6), 536-554.
- Bilmen, Ömer Nasuhi. Hukukî İslâmiyye ve İstılahatı Fıkhiyye Kamusu içinde. İstanbul: Bilmen Basım ve Yayınevi, tarih yok.
- Bulut, Halil İbrahim ve Bünyamin Er. Katılım Bankacılığında İki Yeni Finansal Teknik Önerisi: Mudaraba-Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları ve Mudaraba-Risk Sermayesi Yatırım Fonları. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği, 2009.
- Çizakça, Murat. İslam Dünyasında ve Batı'da İş Ortaklıkları Tarihi. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları, 1999.
- Çürük, Suna Akten. İslami Finansın Türkiye'Deki Gelişimi, Mevcut Sorunlar ve Çözüm Önerileri. KONYA: Doktora Tezi, 2013.
- Diyanet. diyanet.gov.tr. 2016.
<http://www.diyanet.gov.tr/tr/kategori/istatistikler/136>.
- Dusuki, Asyraf Wajdi ve Abdullah, Nurdianawati Irwani (2007), “Why do Malaysian Customers Patronise Islamic Banks”, *International Journal of Bank Marketing*, 25(3), 142-160.
- En-Neccar, Ahmed. İslam Ülkelerinde İktisadi ve İçtimai Kalkınma Stratejisi Olarak Bankalar. İstanbul: Çeriri Hayreddin Karaman, 1976.
- Erol, Cengiz ve El-Bdour, Radi (1989). “Attitudes, Behaviour, and Patronage Factors of Bank Customers towards Islamic Banks”, *International Journal of Bank Marketing*, 7(6), 31-37.
- Ersoy, Arif. Faizsiz Yeni Bir Banka Modeli. Fatih-İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı Yayınları, 1987.
- Ertürk, Ahmet. Bankalar Kanunu'nda Özel Finans Kurumları : Değişikliğin Kamuoyundaki Yansımaları. İstanbul: Özel Finans Kurumları Birliği Vakfı, 2000.
- Es-Sadr, Muhammed Bakır. İslâm Ekonomi Sistemi, Çeviren; Beşir Eryarsoy. Cilt 3. Ankara: Rehber Yayıncılık, 1993.

Fatma Tuba Çobankaya, Katılım Bankalarının Türkiye'deki Farkındalık Düzeyinin Tespiti: Batı Akdeniz Bölgesinde Bir Araştırma, (Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Isparta, 2014

Fussilet suresi, ayet;39

Gait, Alsadek ve Andrew, C. Worthington (2009a), Attitudes, Perceptions and Motivations of Libyan Retail Consumers Toward Islamic Methods of Finance (Griffith University No. Çalışma Notları Serisi).Retrieved 2012, June 21.

Gait, Alsadek ve Andrew, C. Worthington (2009b), Libyan Business Firm Attitudes towards İslamic Methods of Finance (Griffith University No. Çalışma Notları Serisi). Retrieved 2012, June 21.

Gerrard, Philip ve Cunningham, J. Barton (1997), "Islamic Banking: A Study in Singapore" , *International Journal of Bank Marketing*, 15(6), 204-216.

Gerrard, Philip ve Cunningham, J. Barton (1997), "Islamic Banking: A Study in Singapore" , *International Journal of Bank Marketing*, 15(6), 204-216.

Gerrard, Philip, ve J. Barton Cunningham. Islamic Banking: A Study in Singapore. 15 (6) cilt. *International Journal of Bank Marketing*, 15(6), 204-216., 1997.

Gökalp, Mehmet Faysal ve Turan Güngör. İslam Toplumunun Ekonomik Yapısı. İstanbul: Faisal Eğitim ve Yardımlaşma Vakfı, 1993.

Günel, Vural. Özel Finans Kurumları. Ankara: Türkiye Bankalar Birliği, 1984.

Hac suresi, ayet;5.

Haron, Sudin , Norafifah, Ahmad ve Planisek, Sandra L. (1994), "Bank Patronage Factors of Muslim and Non-Muslim Customers", *International Journal of Bank Marketing*, 12(1), 32-40.

Hatice Nermin Yılmaz, "Türkiye'de Katılım Bankaları Alanında Yaşanan Gelişmeler ve Katılım Bankalarında Müşteri Memnuniyeti: Türkiye Finans Katılım Bankası Örneği" (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi), Dumlupınar Üniv. Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2010

Hegazy, Ibrahim A. (1995), "An Empirical Comparative Study between Islamic and Commercial Banks'Selection Criteria in Egypt", *International Journal of Commerce and Management*, 5(3), 46-61.

Hezekiel 18:8. <http://www.bursakilisesi.com/kutsalkitap/?q=hez%2018:8>.

İlmihal. II Cilt. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı, 2009.

İsra suresi, ayet;101

İzmirli, İsmail Hakkı. «Usûl-i Fıkıh Dersleri.» İstanbul, 1329. 160.

Karakaş, Salih. İslami Bankacılık. İstanbul, 2002.

Karakaya, Aykut ve Karamustafa, Osman (2004), “Bankalarda Teknoloji Yoğun Finansal Ürünlerin Kullanılmasında Müşteri Özelliklerinin Rolü” [The Role of Customer Features on the use of Technology Intensive Financial Products in Banks], *Active Bankacılık ve Finans Dergisi*, 38:1-6.

Karakaya, Aykut, ve Osman Karamustafa. Bankalarda Teknoloji Yoğun Finansal Ürünlerin Kullanılmasında Müşteri Özelliklerinin Rolü. Cilt 38. [The Role of Customer Features on the use of Technology Intensive Financial Products in Banks] *Active Bankacılık ve Finansal Dergisi*, 2004.

Karakuş, Abdil. İslam Hukuk Kaynaklarındaki Faiz Kavramının Modern Ekonomi Bağlamına Yeniden Değerlendirilmesi. Yüksek lisans Tezi. Kahramanmaraş: Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler, 2006.

Karaman, Hayrettin. Mukayeseli İslam Hukuku. Nesil Yayınları, İstanbul, 1991

Karapınar, Aydın. Özel Finans Kurumları ve Muhasebe Uygulamaları. Ankara: Gazi Kitapevi, 2003.

Kaynak, Erdener (1986), “How to Measure Your Bank’s Personality: Some Insights from Canada”, *International Journal of Bank Marketing*, 4(3), 54-68.

Kaynak, Erdener. How to Measure Your Bank’s Personality: Some Insights from Canada. Cilt 4(3). Canada: *International Journal of Bank Marketing*, 1986.

Kur'an Yolu. Türkçe Meal ve Tefsiri. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı, 2012.

Laroche, Michel , Rosenblatt, Jerry A. ve Manning, Terrill (1986), “Services Used and Factors Considered Important in Selecting a Bank: An Investigation across Diverse Demographic Segments”, *International Journal of Bank Marketing*, 4(1), 35-55.

Lee, Kun-ho ve Ullah, Shakir (2011), “Customers’ attitude toward Islamic Banking in Pakistan”, *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(2), 131- 145.

- Marimuthu, Maran , Chan, Wai Jing , Lim, Phei Gie , Low, Pey Mun ve Tan, Yew Ping (2010), "Islamic Banking: Selection Criteria and Implications", *Global Journal of Human Social Science*, 10(4:1), 52-62.
- Metawa, Saad A. ve Almosawi, Mohammed (1998), "Banking Behaviour of Islamic Bank Customers: Perspectives and Implications", *International Journal of Bank Marketing*, 16(7), 299-313.
- Metwally, M. (1996), "Attitudes of Muslims towards Islamic Banks in a Dual-banking System", *American Journal of Islamic Finance*, 6(1), 11-17.
- Mustafa Mürsel Eskici, Türkiye'de Katılım Bankacılığı Uygulaması ve Katılım Bankaları'nın Müşteri Özellikleri (Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Isparta, 2007.
- Müslim Musakat. 82.
- Nahl suresi, ayet;92
- Narin, Rasül. Ada'dan Pazara Sakarya. Sakarya: Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası Yayınları, 2015.
- Naser, Kamal , Jamal, Ahmad ve Al-Khatib, Khalid (1999), "Islamic banking: a study of customer satisfaction and preferences in Jordan", *International Journal of Bank Marketing*, 17(3), 135-151.
- Nisa suresi, ayet;160-161
- Okumuş, H. Şaduman (2005), "Interest-Free Banking in Turkey: A Study of Customer Satisfaction and Bank Selection Criteria", *Journal of Economic Cooperation*, 26(4): 51-86.
- Omer, Hussein Sharif Hussein (1992), *The Implication of Islamic Beliefs and Practice on Islamic Financial Institutions in the UK* (Loughborough Üniversitesi, Loughborough No. Doktora Tezi). Retrieved 2012, June 21.
- Othman, AbdulQawi ve Owen, Lynn (2012), "Adopting and Measuring Customer Service Quality (SQ) in Islamic Banks: A Case Study in Kuwait Finance House", *International Journal of Islamic Financial Services*, 3(1), 1-26.
- Özgür, Ersan. Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları ile Rekabet Edebilirliği. Afyon: Dottora Tezi Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2007.

- Özsoy, İsmail, Birol Görmez ve Seden Mekik, “Türkiye’de Katılım Bankalarının Tercih Edilme Sebepleri: Ampirik Bir Tetkik”, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, XX, 1, Manisa, 2013
- Özsoy, İsmail. İslam Ansiklopedisi, Cilt 12, Faiz Maddesi, 110-126. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı, 1995.
- Özsoy, İsmail. Faiz ve Problemleri. İstanbul: Nil Yayınları, 1994.
- Parlakkaya, Raif, ve Suna Akten Çürük. Finansal Rasyoların Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasında Bir Tasnif Aracı Olarak Kullanımı: Türkiye Örneği. *Ege Akademik Bakış Dergisi* 3, no. 3 (2011): 398.
- Resmi Gazete. 20.09.2001, Sayı 24529. Başbakanlık, 2001.
- Rum suresi, ayet 39
- Taberî; XXI, 29-31. Câmi'ul-beyan. 29,31.
- Takan, Mehmet ve Boyacıoğlu Melek Acar. Bankacılık Teori, Uygulama ve Yöntem. Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.: Ereğ Ofset, 2011.
- TBMM. 633 sayılı Diyanet İşleri Başkanlığı Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun. Kanun, Ankara: Resmi Gazete, 22.06.1965.
- Tirmizi, "Tefsir"18. Tefsir, 18. tarih yok.
- TKBB. Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi 2015-2025. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği, 2015.
- Tunç, Hüseyin. Katılım Bankacılığı Felsefesi, Teorisi ve Türkiye Uygulaması. İstanbul: Nesil Yayınları, 2010.
- Türkiye Finans. 2014 Finansal Raporu. İstanbul: Türkiye Finans, 2014.
- Türkiye’de katılım bankacılığı ve müşteri tercih kriterleri üzerine bir uygulama: Isparta ili örneği / Participation banking in turkey and a study of customers selection criteria: The case of Isparta Yazar: Ömer Faruk Kılınc. Danışman: Prof. Dr. Levent Kösekahyaoglu. Süleyman Demirel Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü / İktisat Anabilim Dalı
- Uçar, Mustafa. Türkiye’de–Dünyada Faizsiz Bankacılık ve Hesap. İstanbul: Faisal Eğitim Yardımlaşma Vakfı, 2001.
- Wakhid, S. C. ve Efrita, S. (2007), “Adapting Islamic Banks’ Carter Model: An Empirical Study in Riau’s Syariah Banks, Indonesia”, *Proceeding Pesat*, Sayı: 2, 120-127.

- Yavuz Atlı - Atilla Yücel, Bankacılık Sektöründe E-Pazarlama Uygulamaları Elazığ İlindeki Katılım Bankaları Müşterileri Üzerine Bir Araştırma, (Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Elazığ, 2014
- Yılmaz, Osman Nihat. Faizsiz Bankacılık İlkeleri ve Katılım Bankacılığı. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği, 2010.
- Zainuddin, Yuserrie, Jahya, Noresma ve Ramayah, T. (2004), "Perception of Islamic Banking: Does It Differ among Users and Non-users", Jurnal Manajement and Bisnis, 6(3), 221-232.
- Zeytinoglu, Erol. Para, Faiz ve İslam. Tartışmalı İlmi Toplantı. İstanbul 2015

INTERNATIONAL JOURNAL
OF ISLAMIC ECONOMICS
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve
Finansı Araştırmaları Dergisi*

July 2017,
Vol:3, Issue:2

Temmuz 2017,
Cilt:3, Sayı: 2

e-ISSN: 2149-8407

p-ISSN: 2149-8407

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



**Demand And Supply Conditions For Islamic Banking And Finance In
Libya**

Abdulwahab Salem Alhajam

*Dr, Lecturer in Islamic Economics and Finance Al Jabal Al Gharbi University,, Faculty of Law,
alhajam2007@yahoo.com*

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.09

ABSTRACT

Keywords:
*Islamic
banking, Libya,
demand
conditions,
awareness,
motivation,
expectations*

This paper aims to explore the demand conditions for Islamic banking in Libya by referring to awareness, motivations, and expectations of the participants in relation to Islamic banking. In fulfilling the aims of this study, primary data were gathered through questionnaire (quantitative) method in the early months of 2012. The analysis of questionnaire data indicates that majority of the respondents had high hopes from Islamic finance as there is an overwhelming potential demand expressed by the respondents. There is a support for a banking reform in Libya by incorporating Islamic banking into the system. In addition, the results suggest that the Libyan people believe that promoting Islamic banking system will favour the process of economic development and social justice and in effect will alleviate poverty in the country. It is important to note that particularly participants' socio-economic development related expectations from Islamic banking and finance are rather high. Therefore, study also found positive and strong support for non-banking Islamic financial institutions among the participants in Libya. The findings also depict that participants' understanding and knowledge of Islamic finance principles and instruments is rather limited which requires proper training. As regards to the supply conditions, participants at the interviews particularly highlighted lack of proper regulative and legal environment and also of the shortcomings in human resources to develop Islamic banking and finance system.

© 2017 PESA
All rights
reserved

1. Introduction

Libya did not advance in terms of economic development due to negligence of equitable distribution of income, wealth and freedom of individuals. Hence, this failure led to the (February 17th Revolution 2011). It is also important to mention that the defunct regime was trying to create barriers so as to stop the expansion of the Islamic financial industry. Thus, the country was lagging in terms of economic development. Therefore, Libyan people tend to put the blame on the defunct regime as being responsible of blocking the progress of the Islamic financial system in Libya. Moreover, they believe that the outgoing regime did not make any effort to promote the Islamic finance system in Libya and beyond. Therefore, the Islamic banking and finance system failed to make any progress in Libya as the defunct Qaddafi regime stood against the idea by frustrating the establishment of Islamic banks in the country. Despite the public demand over many years for the establishment of Islamic banking in Libya. For instance, Gait (2009:1) studied the attitudes of Libyans towards the potential use of Islamic methods of finance, and he reported that “The results indicate that most respondents (85.9%) are potential users of Islamic methods of finance”.

Following the collapse of the regime, the idea of establishing an Islamic banking system in Libya has gained momentum, as the new regime has spared no efforts to promote Islamic banking and finance in the country (Salisbury, 2011). That was obvious from the appeal made by Mustafa Abdul Galil, the head of the National Transitional Council (NTC), in his first address to the nation on October 23rd 2011, in which he called for the immediate implementation of Islamic banking and finance in the country in order to meet the people’s aspirations. In this regard, the NTC would confirm that it had a duty to establish a strong base for Islamic moral economy in Libya (Aljazeera.net, 2011). Accordingly, the governor of the Central Bank of Libya issued Resolution No. 3 for 2012 on the formation of the Advisory Committee for Islamic banking. The main task of the committee would be to focus on investigating the feasibility of establishing Islamic banking and finance in the country within the framework of the rules and regulations of the Central Bank of Libya. It is worth mentioning that the Central Bank of Libya managed to organize a workshop on the Islamic banking law to add a special chapter on Islamic banking to Law no (1) for the year 2005 (Almher, 2012). Eventually, the workshop organized on March 7th 2012 was attended by the president and members of the NTC, the Mufti of Libya, the chair and members of the Advisory Committee on Islamic banking and the governor of the Central Bank of Libya. Moreover, the council of Fatwa in Libya issued a statement on May 26 2012 at the end of its first meeting appealing for decision-makers to stop interest-based transactions in banks (*riba*), in the meantime requesting

them to speed up the process of transformation from conventional banking to Islamic banking as a commitment to *Shari'ah* principles. In addition, the Libyan General National Congress issued Resolution No. 1 for 2013 to abolish all interest-based transactions in the country.

This paper, hence, aims to explore and examine the demand conditions for Islamic banking in Libya in the post-conflict period, as the new political order has particularly made clear for the transformation of the banking system into an Islamic one. In doing so, this study explores and empirically examines the awareness of the participants of Islamic banking and also of Islamic financial products, their motivations for considering to custom with Islamic banks; and also the expectations they have from Islamic banks.

1.2. Data Collection

In fulfilling the aims and objectives, a questionnaire survey was administered by the researcher in Libya from January 2012 to March 2012. In the administration of the questionnaire, 410 questionnaires were distributed in the major Libyan cities of Tripoli, Benghazi, Musrata, Garyan, Nalut, Zawara, and Zawiya. In the selection of cities, the vast demographic distribution of the country is considered. In the end, 204 complete questionnaires were returned, of which 194 were suitable for analysis. Therefore, the response rate was 46.34%.

Considering that this study aims to measure the opinions and the perceptions of participants having bank accounts as business circles and ordinary individuals, it used 'purposive' and 'convenience sampling'; hence, random distribution is ruled out. It should, however, be noted that the snowball method was useful in reaching out to other participants through the help of the participants who have already taken part in the study.

The following section presents the empirical findings of the study through statistical methods.

1.3. Assessing The Perceptions On Islamic Moral Economy And Finance In Libya

This section of the study investigates the respondents' views on the progress of the Islamic finance system in Libya.

Table 6: Perceptions that Islamic Moral Economy and Finance Has Not Made any Progress in Libya

(Q.16) Please state your opinion on the statement that "The idea of Islamic moral economy and finance has not made any progress in Libya"					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	7	3.6	3.71	1.080
	Disagree	26	13.4		
	Neutral	28	14.4		
	Agree	87	44.8		
	Strongly agree	46	23.7		
	Total	194	100.0		

As can be seen in Table 1, 68.5% of the respondents would agree with the statement that Islamic moral economy has made no significant progress in Libya so far. This is also verified by the mean value of 3.71, which suggests that respondents have a high tendency to give positive responses to the statement. Considering that only 17% were opposed to this statement, it can be concluded that the former regime was not in favour of the idea of Islamic moral economy and finance. The reasons for such a strong response can be found in the analysis presented in Table 2. In other words, the analysis presented in Table 2 shows the factors that impacted the underdevelopment of Islamic finance in Libya.

As depicted in Table 2, the great majority (90.8%) of respondents attributes the underdevelopment of Islamic finance in Libya to the previous regime, which failed to promote the Islamic finance system in Libya. This is substantiated by the answers to the second question in the section (Q.18-2), as 77.3% of the respondents stated that the public had not been allowed by the former regime to express their demand for Islamic finance in Libya, while only 13.4% of the respondents disagreed with this statement.

Table7:Perceptions on Underdevelopment of Islamic Finance in Libya and the Future of Islamic Finance

(Q.17-1) The former regime did not promote Islamic finance					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	4	2.1	4.32	.847
	Disagree	5	2.6		
	Do not know	9	4.6		
	Agree	82	42.3		
	Strongly agree	94	48.5		
	Total	194	100.0		

(Q.17-2) People could not express demand for Islamic finance under the former regime					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	10	5.2	3.92	1.108
	Disagree	16	8.2		
	Do not know	18	9.3		
	Agree	84	43.3		
	Strongly agree	66	34.0		
	Total	194	100.0		
(Q.17-3) There were not enough <i>Shari'ah</i> scholars					
Valid	Strongly disagree	23	11.9	2.82	1.154
	Disagree	67	34.5		
	Do not know	36	18.6		
	Agree	56	28.9		
	Strongly agree	12	6.2		
	Total	194	100.0		
(Q.17-4) The new regime should promote Islamic finance					
Valid	Strongly disagree	1	.5	4.46	.603
	Disagree	--	--		
	Do not know	5	2.6		
	Agree	89	45.9		
	Strongly agree	99	51.0		
	Total	194	100.0		
(Q.17-5) After February 17th Revolution, Libyan people are ready to accept Islamic banking and finance system					
Valid	Strongly disagree	--	--	4.41	.639
	Disagree	--	--		
	Do not know	16	8.2		
	Agree	82	42.3		
	Strongly agree	96	49.5		
	Total	194	100.0		
(Q.17-6) The transitory government and the following governments must work for establishing an Islamic moral economy based on social justice					
Valid	Strongly disagree	--	--	4.56	.536
	Disagree	1	.5		
	Do not know	1	.5		
	Agree	79	40.7		
	Strongly agree	113	58.3		
	Total	194	100.0		

(Q.17-7) The new constitution must state that the economy should be based on Islamic moral economy					
Valid	Strongly disagree	2	1.0	4.23	.900
	Disagree	12	6.2		
	Do not know	13	6.7		
	Agree	79	40.7		
	Strongly agree	88	45.4		
	Total	194	100.0		

In addition to political economy-related factors accounting for the underdevelopment of Islamic finance in Libya, other functional factors are also considered, such as a shortage of *Shari'ah* scholars who are considered able to facilitate Islamic finance through their injunctions; however, 46.4% of the respondents did not consider this a major issue, while 35.1% thought that the shortage of *Shari'ah* scholars was indeed an issue. This statement has political economy implications, and was therefore included immediately after the most obvious political economy statements, as the former regime did not facilitate religious demand in society, including the development of Islamic scholarship that could lead the way forward for the institutionalization of Islamic finance. It should be noted that just over 35% of the respondents agreed with this statement, while 46.4% did not consider it a problem.

Considering that Libya's political economy has gone through major change in a recent revolution, this study also aimed at measuring the participants' perceptions and expectations of the new regime. Therefore, they were asked to express their opinion on the statement that 'the new regime should promote Islamic banks'. As the results depicted in Table 2 show, a great majority of respondents (96%) considers this an important duty of the new regime in Libya in the sense that it is expected to make more efforts to promote the idea of Islamic finance.

The formation of an Islamic finance industry requires demand as well as supplying institutions. Since there are expectations from the supply side, this study also aimed to explore the conditions for the demand side. As can be seen in Table 2, 91.8% of the respondents agree with the statement that 'following the February 17th Revolution, the people of Libya are ready to accept reforms in the financial system favouring the Islamic system of finance'. This result, as can be seen, corresponds to the supply side-related findings presented above.

Since it is expressed that there is a demand for Islamic finance in post-revolution Libya, respondents' opinions on the potential role of the new regime and its governments in relation to establishing Islamic moral economy based on the principle of social justice were sought. Table 2 depicts that 99%

of the participants are in support of the statement. As can be seen, this statement goes beyond Islamic finance, asking participants for their opinions on the moral economy by essentialising social justice. The result is overwhelmingly in favour of Islamic moral economy, which should be considered meaningful, as one of the reasons for the Arab Spring has been the socio-economic failures of the Arab regimes in North Africa. Thus, it is entirely understandable that respondents to have such strong opinions on Islamic moral economy. It is important to note that the percentage of individuals essentialising Islamic moral economy (99%) is larger than the percentage agreeing with the previous statement that the Libyans are ready to embrace Islamic finance (91.8%), which indicates attachment for Islamic moral economy in the form of developmentalism.

In support of the findings from the answers to these questions in this section, the respondents were also asked their opinions on whether the new Constitution of the country should be based on Islamic moral economy principles in identifying the economic system of the country. As the results in Table 2 suggest, 86.1% of the respondents are of the opinion that the idea of Islamic moral economy and finance should be incorporated in the new Constitution. Compared to the support for the previous statements, this is a lower level of support, but it is still an overwhelming position representing a very large majority.

As the results and analysis in this section show, there is a consistency between the findings established in this section: there is a very strong tendency, occasionally an absolute tendency, in favour of Islamic finance in Libya and, hence, a very strong expectation of the new regime and its government to facilitate the provision of Islamic finance in the country. Importantly, respondents are clear on the political economy implications and their demand for Islamic moral economy with its larger socio-economic implications.

Table 3 summarizes the results in the preceding discussion through mean ranking, by ranking the most preferred statement at the top.

As the mean ranking in Table 3 depicts, the highest mean value is attributed to the formation of Islamic moral economy as an expectation of the new regime and its governments, which carries important messages related to the political economy of Islamic moral economy. As can be seen, lack of *Shari'ah* scholars was considered as a least important issue.

Table 3: Mean Ranking: Expectations from Future

Statement	Mean Ranking
(Q.17-6) The transitory government and the following governments must work for establishing an Islamic moral economy based on social justice	4.56
(Q.17-4) The new regime should promote Islamic finance	4.46
(Q.17-5) After February 17th Revolution, Libyan people are ready to accept Islamic banking and finance system	4.41
(Q.17-1) The former regime did not promote Islamic finance	4.32
(Q.17-7) The new constitution must state that the economy should be based on Islamic moral economy	4.23
(Q.17-2) People could not express demand for Islamic finance under the former regime	3.92
(Q.17-3) There were not enough <i>Shari'ah</i> scholars	2.82

1.4. Exploring Demand Conditions For Islamic Banking And Finance In Libya

The main purpose of this section is to explore the opinion of participants regarding the demand conditions for Islamic banking regardless of whether they will be potential users of the service or not.

Table 4: Perceptions on Islamic Banking and Finance in Libya

(Q.18) Do you know that Islamic banking is available as Islamic windows in Libya for mainly car purchase?					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Yes	102	52.6	1.59	.693
	No	69	35.6		
	I am not interested	23	11.9		
	Total	194	100.0		
(Q.19) Would you support and feel more comfortable using an Islamic bank and financial institution in Libya?					
Valid	Strongly disagree	3	1.5	4.30	.812
	Disagree	5	2.6		
	Neutral	10	5.2		
	Agree	87	44.8		
	Strongly agree	89	45.9		
	Total	194	100.0		

(Q.20) Would you agree that the entire banking system should be Islamised in Libya?					
Valid	Yes, should be fully Islamized	111	57.2	1.42	.496
	No, as conventional and Islamic banks should operate together	83	42.8		
	Total	194	100.0		
(Q.21) If there was an Islamic bank, would you open an account with Islamic bank?					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Yes	184	94.8	1.05	.221
	No	10	5.2		
	Total	194	100.0		

The initial section analyzes the primary data on participants' perceptions regarding the present and future situation of Islamic banks in Libya. The findings of the analysis are depicted in Table 4.

Table 4 reveals important findings on the Islamic banking system in Libya as suggested by the responses of participants. Responses to Q.18 on whether the participants know that Islamic banking is available as Islamic windows in Libya mainly for car purchase indicate that 35.6% of the respondents had no idea that Islamic banks existed in Libya, while 11.9% of respondents seemed to be indifferent as they were not interested in knowing about the service. Despite not knowing about the existing operations of Islamic banks in Libya, 90.7% of the respondents stated that they were happy with the idea of Islamic banks and would feel comfortable using the service, as indicated by responses given to Q.19 (Would you support and feel more comfortable using an Islamic bank and financial institution in Libya?). As the findings in Table 7.5 show, in responding to Q.20 (Would you support and feel more comfortable using an Islamic bank and financial institution in Libya?) more than half of the respondents (57.2%) expressed their support for the idea of full Islamisation of the banking system in Libya. For this reason, the majority of respondents (94.8%) expressed their readiness to open an account with an Islamic bank, as responses to Q.21 (If there was an Islamic bank, would you open an account with an Islamic bank?) indicate.

1.5. Measuring The Knowledge On Islamic Banking And Finance

In this part of the questionnaire, the knowledge and awareness of respondents in the area of Islamic banking and finance is assessed. In other words, the main aim of this part is to find out whether the respondents are able to

distinguish between the Islamic banking system and the conventional banking system in terms of financial transactions. The results are depicted in Table 5.

Table 5: Perceptions on Riba

(Q.25) Are you familiar with the term riba'?					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Not familiar at all	9	4.6	4.29	1.087
	Not familiar	12	6.2		
	Not sure	4	2.1		
	Familiar	57	29.4		
	Very familiar	112	57.7		
	Total	194	100.0		
(Q.26-1) Riba is the same as interest					
Valid	Strongly disagree	6	3.1	4.34	.948
	Disagree	6	3.1		
	Do not know	11	5.7		
	Agree	64	33.0		
	Strongly agree	107	55.2		
	Total	194	100.0		
(Q.26-2) Interest on deposit paid by conventional bank is the same as the profit on deposit paid by Islamic bank					
Valid	Strongly disagree	89	45.9	1.85	1.088
	Disagree	75	38.7		
	Do not know	12	6.2		
	Agree	6	3.1		
	Strongly agree	12	6.2		
	Total	194	100.0		
(Q.26-3) It is sinful to take conventional bank deposit interest.					
Valid	Strongly disagree	6	3.1	4.11	1.016
	Disagree	7	3.6		
	Do not know	33	17.0		
	Agree	61	31.4		
	Strongly agree	87	44.8		
	Total	194	100.0		

Table 5 indicates that most of the respondents (87.1%) are familiar with the term usury or riba (Q.25). This result is confirmed by the high mean value of 4.29. In verifying this, almost the same majority of respondents (88.2%) believe that an interest-based transaction is an act of riba and that the term

interest is synonymous with *riba* (Q.26-1). In this respect a large majority of respondents (84.6%) seem to disagree with the idea that interest paid by conventional banks is the same as profits given by Islamic banks, as the responses to Q.26-2 would suggest. Thus, for this reason, as can be understood from responses to Q. 26-3, the majority of respondents (76.2%) believe that accepting interest from conventional banks is religiously sinful. This result seems to be consistent with previous results, thus reflecting the religious nature of the Libyan people who attempts to refrain from practices which are religiously taboo, such as *riba*.

Table 6: Awareness on Islamic Financial Contracts

(Q.27-1) Murabaha					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Yes	142	73.2	1.37	.673
	No	31	16.0		
	Not sure	21	10.8		
	Total	194	100.0		
(Q.27-2) Musharakah					
Valid	Yes	149	76.8	1.30	.608
	No	30	15.5		
	Not sure	15	7.7		
	Total	194	100.0		
(Q.27-3) Mudarabah					
Valid	Yes	108	55.7	1.61	.767
	No	52	26.8		
	Not sure	34	17.5		
	Total	194	100.0		

Table 6 shows the participants' awareness related to transactions associated with Islamic banks such as *murabahah*, *musharakah* and *mudarabah*. It seems that the majority of respondents are more or less aware of the terminology. In this regard, 73.2% of the respondents are aware of the term *murabahah*, while 76.8% are aware of the term *musharakah*, and the term *mudarabah* is only known to 55.7% of the respondents, as indicated by responses to Q.27. Thus, a considerable number of respondents remain unaware of the terminology associated with Islamic banks, particularly the term *mudarabah*, with just under half of the respondents stating that they had never heard of the practice. Hence, the above results appear to be compatible with the religious nature of the people of Libya, although it seems that the absence of inadequacy of Islamic financial institutions in Libya might be the reason for the poor

knowledge of some sectors in the community regarding transactions associated with Islamic banking.

After establishing the nature of the awareness among the participants of the Islamic financial contracts, this sections aims to analyze the sources of the perceived knowledge as raised by Q.28 and Q.29; the results are featured in Table 7.

Table 7: Sources of Awareness

(Q. 28) If you replied positively to the above questions (26 and 28), how did you get to know about the principles of Islamic finance?					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Prior knowledge from reading(newspaper, internet, bank's brochure)	137	69.6	1.57	.962
	Education(learn in university or college)	14	7.2		
	Explanation by the bank's staff during the opening of the account	32	16.5		
	Explanation from friends and family	11	5.7		
	Total	194	100.0		
(Q.29) If your answer is 'no' in question 27 and 29, why do not you know about the underlying principles of Islamic finance?					
Valid	Difficult to understand	7	3.6	2.98	.955
	Bank's staff does not explain it	19	9.8		
	Do not know where to get the information about the underlying contract	39	20.1		
	Not interested	26	13.4		
	Assume it is the same as conventional banks	3	1.5		
	Total	94	48.5		
	Missing System	100	51.5		
	Total	194	100.0		

It is clear from responses to Q28 that a considerable percentage of respondents (69.6%) have obtained their knowledge about the Islamic financial system through reading, while just over half of the respondents (51.5%) explain their ignorance about the system by the fact that it is non-existent, as indicated by responses to Q.29. Interestingly, only 16.5% of the respondents stated they

have obtained their knowledge from the staff working in the banks (Q₂₈), while 13.4% of respondents expressed a lack of interest in the subject (Q₂₉). Therefore, the Libyan people, as Muslims, have the desire to increase their knowledge of the Islamic financial system, and the majority of them have managed to do so through reading. Therefore, the state has a duty to promote the idea of the Islamic financial system in order to raise the awareness of the people about the principles of Islamic finance as a religious obligation, in particular under the free and democratic political setting.

The following section aims to gather the opinions of the participants on a number of statements aiming to define and express the features of Islamic banking. The analysis is presented in Table 8.

Table 8: Defining Islamic Banking

(Q₃₀₋₁) Banking without interest					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly Disagree	--	--	4.13	.752
	Disagree	6	3.1		
	Do not know	25	12.9		
	Agree	99	51.0		
	Strongly agree	64	33.0		
	Total	194	100.0		
(Q₃₀₋₂) Discouraging debt-based finance					
Valid	Strongly disagree	2	1.0	3.78	.866
	Disagree	13	6.7		
	Do not know	47	24.2		
	Agree	95	49.0		
	Strongly agree	37	19.1		
	Total	194	100.0		

(Q.30-3) Being an alternative to capitalism and socialism					
Valid	Strongly disagree	3	1.5	3.89	.865
	Disagree	7	3.6		
	Do not know	45	23.2		
	Agree	92	47.4		
	Strongly agree	47	24.2		
	Total	194	100.0		
(Q.30-4) Having <i>Shari'ah</i>-compliant products					
Valid	Strongly disagree	--	--	4.22	.717
	Disagree	7	3.6		
	Do not know	12	6.2		
	Agree	106	54.6		
	Strongly agree	69	35.6		
	Total	194	100.0		
(Q.30-5) Banking for Muslims only					
Valid	Strongly disagree	55	28.4	1.96	.898
	Disagree	111	57.2		
	Do not know	12	6.2		
	Agree	11	5.7		
	Strongly agree	5	2.6		
	Total	194	100.0		
(Q.30-6) An ethical banking					
Valid	Strongly disagree	--	--	4.07	.701
	Disagree	5	2.6		
	Do not know	26	13.4		
	Agree	113	58.2		
	Strongly agree	50	25.8		
	Total	194	100.0		

(Q.30-7) Promoting social welfare					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	--	--	4.03	.682
	Disagree	4	2.1		
	Do not know	30	15.5		
	Agree	116	59.8		
	Strongly agree	44	22.7		
	Total	194	100.0		

(Q.30-8) Being a charitable entity					
Valid	Strongly disagree	13	6.7	3.19	1.133
	Disagree	46	23.7		
	Do not know	50	25.8		
	Agree	61	31.4		
	Strongly agree	24	12.4		
	Total	194	100.0		
(Q.30-9) Banking for the poor					
Valid	Strongly disagree	44	22.7	2.34	1.132
	Disagree	85	43.8		
	Do not know	33	17.0		
	Agree	19	9.8		
	Strongly agree	13	6.7		
	Total	194	100.0		
(Q.30-10) Similar to other commercial banks					
Valid	Strongly disagree	64	33.0	1.98	.984
	Disagree	93	47.9		
	Do not know	20	10.3		
	Agree	10	5.2		
	Strongly agree	7	3.6		
	Total	194	100.0		

Table 8 indicates the various perceptions of respondents of the idea of Islamic banking. In this respect the majority of the respondents agree with the description of Islamic banking as being interest-free, discouraging debt based financing, being *Shari'ah*-compliant, and providing a third option other than capitalism and socialism, as can be understood from responses to the statements under Q.30-1, Q. 30-2, Q. 30-3 and Q.30-4, respectively. As a matter of fact, the great majority of respondents (85%) would also agree with the idea that Islamic banking services should be available for everyone irrespective of their religious background Q.30-5. Hence, the majority of respondents would also approve of the description of Islamic banking as being

ethically oriented, as responses to Q.30-6 indicate. Furthermore, most of the respondents would agree with the idea that Islamic banking should promote activities associated with social welfare and charity work and should favour the poor, as indicated by responses to Q.30-7, Q.30-8 and Q.30-9 respectively. Finally, the vast majority of respondents (80.9%) expressed disagreement with the idea that Islamic banks could be described as being similar to commercial banks. This should confirm the fact that the great majority of the Muslim people in Libya consider the practices of the commercial banks as being incompatible with *Shari'ah* principles, and that it becomes a religious obligation not to do business with those banks.

After identifying the perceptions and opinions on the definition of Islamic banks, the following section aims to measure the perceptions and opinions on the objectives of Islamic banks. The results of the analysis are depicted in Table 9.

Table 9: Perceptions on the Objectives of Islamic Banks

(Q. 31-1) Prohibition of riba'					
		Frequency	Percent	Mean Value and Rank	Standard Deviation
Valid	Not important at all	3	1.5	4.67 (1)	.595
	Not important	--	--		
	Do not know	4	2.1		
	Important	46	23.7		
	Very important	141	72.7		
	Total	194	100.0		
(Q. 31-2) Providing <i>Shari'ah</i>- compliant products					
Valid	Not important at all	--	--	4.53 (2)	.510
	Not important	--	--		
	Do not know	1	.5		
	Important	88	45.4		
	Very important	105	54.1		
	Total	194	100.0		
(Q. 31-3) Non-debt-based financing					
Valid	Not important at all	1	.5	4.02 (6)	.774
	Not important	4	2.1		
	Do not know	38	19.6		
	Important	98	50.5		
	Very important	53	27.3		
	Total	194	100.0		

(Q. 31-4) Contributing to social welfare					
Valid	Not important at all	4	2.1	4.20 (5)	.687
	Not important	--	--		
	Do not know	18	9.3		
	Important	107	55.2		
	Very important	65	33.5		
	Total	194	100.0		
(Q. 31-5) Promoting sustainable development					
Valid	Not important at all	--	--	4.28 (4)	.668
	Not important	1	.5		
	Do not know	20	10.3		
	Important	96	49.5		
	Very important	77	39.7		
	Total	194	100.0		
(Q. 31-6) Alleviating poverty					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Not important at all	--	--	4.32	.629
	Not important	2	1.0		
	Do not know	11	5.7		
	Important	103	53.1		
	Very important	78	40.2		
	Total	194	100.0		
(Q. 31-7) Maximising profits					
Valid	Not important at all	5	2.6	3.60 (7)	1.129
	Not important	40	20.6		
	Do not know	27	13.9		
	Important	77	39.7		
	Very important	45	23.2		
	Total	194	100.0		

(Q. 31-8) Encouraging Islamic values at all levels					
Valid	Not important at all	1	.5	4.38 (3)	.781
	Not important	4	2.1		
	Do not know	18	9.3		
	Important	67	34.5		
	Very important	104	53.6		
	Total	194	100.0		

Note: The figures in parentheses indicate the mean ranking for each of the statement.

As the findings in Table 9 show, responses to statement under Q.31-2 indicate that almost all respondents (99.5%) would agree with the statement that the main objective of Islamic banks is to provide *Shari'ah*-compliant products and services. Most importantly, those services should feature interest-free transactions in order to avoid *riba* and debt-based financing, as responses to Q.31-1 and Q.31-2 indicates with 96.4% agreement and 77.8% agreement, respectively. Other important objectives of Islamic banks perceived by the majority of respondents include 'promoting social welfare and sustainable development' as well as 'alleviation of poverty', as suggested by responses to Q.31-4 with 88.7%, Q.31-5 with 90.2% and Q.31-6 with 93.3%. Hence, the economic aspect seems to be an important objective to most of the respondents, albeit to a lesser extent compared to the above objectives, as only 62.9% of the respondents agree with the statement that the main objective of Islamic banks is profit maximization Q.31-7. Furthermore, 88.1% of the respondents believe that encouraging Islamic values should be an important objective of Islamic banks with 88.3% Q.31-8. However, in terms of the mean ranking, with the mean value of 3.60, maximizing profit is located at the bottom of ranking among the objectives of Islamic banking. This seems to be in conformity with the general inference that, for the Libyan people as Muslims, the religious obligations come top of the list of priorities, as the mean ranking indicate.

1.6. Gauging Motivation For Consideration To Bank With Islamic Banks

After presenting the results on the participants' perceptions of the current and future developments related to Islamic banking, this section focuses on individual motives for dealing with an Islamic bank. As the results in Table 10 demonstrate, 86.8% of the respondents consider Islamic banking important as a religious obligation in their response to the statement proposed in Q.22-1 on religious obligation/requirement. In describing the nature of Islamic banking accounts, in responding to Q.22-2, 84% believe that the idea of interest-free accounts is the most important criterion of Islamic banks, while

59.8% of them stated in response to Q.22-3 that the brand or name of the bank would be of little concern to them. In considering whether to choose an Islamic bank account, the responses to Q.22-4 show that the economic factor remains an important factor in motivating individuals to open accounts with an Islamic bank, as 62.4% of the respondents stated that Islamic banks would pay higher returns on deposits. In addition, 46.4% of the respondents stated in responses to Q.22-5 that they have opened accounts with Islamic banks due to encouragement from friends, while 63.9% of the respondents deem it important that Islamic banks provide alternative packages of services and products (Q.22-6). Furthermore, other criteria such as provision of other financial facilities and sound reputation of the bank could provide important incentives for opening accounts with Islamic banks, as could be inferred from responses to Q.22-7 (opportunity to obtain other financing facilities such as house or car financing) and Q.22-8 (sound financial reputation of the bank) where 85% and 86.6% of the participants are in favour of the statements, respectively.

Table 10: Perceptions on Factors to Open an Islamic Banking Account

(Q.22-1) Religious obligation/ requirement					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	3	1.5	4.13	.939
	Disagree	7	3.6		
	No opinion	35	18.1		
	Agree	65	33.5		
	Strongly agree	84	43.3		
	Total	194	100.0		
(Q.22-2) The account is free from any interest					
Valid	Not important at all	1	.5	4.39	.882
	Not important	8	4.1		
	Neutral	22	11.3		
	Important	46	23.7		
	Very important	117	60.3		
	Total	194	100.0		

(Q.22-3) The brand name of the Islamic bank (Islamic reputation and image)					
Valid	Not important at all	3	1.5	3.79	1.042
	Not important	18	9.3		
	Neutral	57	29.4		
	Important	54	27.8		
	Very important	62	32.0		
	Total	194	100.0		
(Q.22-4) Islamic Bank will pay out higher return on deposits					
Valid	Not important at all	22	11.3	3.48	1.284
	Not important	26	13.4		
	Neutral	25	12.9		
	Important	78	40.2		
	Very important	43	22.2		
	Total	194	100.0		
(Q.22-5) Encouragement from friends and family					
Valid	Not important at all	19	9.8	3.27	1.268
	Not important	38	19.6		
	Neutral	49	25.3		
	Important	47	24.2		
	Very important	41	21.2		
	Total	194	100.0		

(Q.22-6) Islamic banks will provide attractive product package and services (such as free takaful coverage, attractive competition prize)					
Valid	Not important at all	5	2.6	3.77	1.018
	Not important	16	8.2		
	Neutral	49	25.3		
	Important	72	37.1		
	Very important	52	26.8		
	Total	194	100.0		

(Q.22-7) Opportunity to get other financing facilities such as house or car financing					
Valid	Not important at all	3	1.5	4.15	.869
	Not important	8	4.1		
	Neutral	18	9.3		
	Important	91	46.9		
	Very important	74	38.1		
	Total	194	100.0		
(Q.22-8) Sound financial reputation of the bank					
Valid	Not important at all	3	1.5	4.37	.861
	Not important	4	2.1		
	Neutral	19	9.8		
	Important	60	30.9		
	Very important	108	55.7		
	Total	194	100.0		

However, in terms of mean value (MV) scoring, the top factor that encourages respondents to patronage Islamic banks is the fact that accounts are interest-free, with MV of 4.39. The bank's reputation comes second in the list of factors with MV of 4.37, reflecting respondents' concern about their deposits and encouraging them to go to the most secure bank with the soundest financial reputation. In third place comes the economic factor, indicating that respondents will take advantage of the economic offers provided by the bank, with MV of 4.15. The religious obligation comes in fourth place with a MV of 4.12, reflecting the religious nature of the Libyan people. The bank name or brand ranks fifth in the list of factors with MV of 3.79, indicating that this factor remains insignificant as long as the bank is reliable and trustworthy in terms of service and products. In this regard, the factor featuring attractive packages and products comes third from bottom with MV of 3.77. Although this factor could be considered important in terms of its economic value, it seems that the respondents assigned it less significance compared to the previous factors. The statement associating Islamic banks with high returns produced an MV of 3.48, as an economic incentive for customers to open accounts with Islamic banks. As before, despite being an economic factor, it appears near the bottom of the rankings. At the bottom of the list is the factor featuring encouragement from friends, with an MV of 3.27 indicating that, compared to other factors, encouragement from friends had a less significant influence on respondents.

1.7. Socio-Economic Expectations Of Islamic Banks In Libya

This part of the questionnaire featuring Q₂₃ aims at gauging the effectiveness of Islamic banks in contributing to socio-economic development in Libya. The result of the analysis for this is depicted in Table 11.

Table 11: Perceptions on Whether Islamic Banks in Libya Will Effectively Contribute to Socio-Economic Development

(Q ₂₃) Do you think Islamic banks in Libya will effectively contribute to socio-economic development?					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	2	1.0	4.30	.730
	Disagree	2	1.0		
	No opinion	13	6.7		
	Agree	95	49.0		
	Strongly agree	82	42.3		
	Total	194	100.0		

As can be seen in Table 11, 91.3% of the participants agree and strongly agree with the statement that Islamic banks will effectively contribute to socio-economic development, with a mean value of 4.30. This is a very high expectation, as there is a conviction that, because it is 'Islamic', it will be the solution to all the economic and financial problems. The problem is that a very large percentage of these participants may eventually be disappointed considering the 'commercial nature' of Islamic banking and finance. Nonetheless, this result indicates that Islamic banks in Libya would be expected to play an ever-increasing role in the economy in favour of the process of socio-economic development in the country.

In continuation of this result, Q₂₄ aims at measuring the perceptions of the participants on the identified and articulated outcomes of the socio-economic development role of Islamic banks in Libya. These outcomes are as follows: 'alleviation of poverty', 'environmentally friendly economy', 'supporting small business enterprises', 'supporting individual business initiatives', 'improving community development through social projects', 'job opportunities', 'women's participation in economy', and 'provision of social lending'. The results are presented in Table 12.

The results in the previous section are further confirmed by responses to Q₂₄ in that the majority of respondents tend to believe that people would be better off with Islamic banks. In this respect, 86.3% of respondents believe that Islamic banks will contribute to the alleviation of poverty (Q₂₄₋₁), while

73.7% of respondents agree that Islamic banks will positively concerned with environment (Q.24-2). In addition, with regard to supporting small businesses (Q.24-3), a great majority of respondents (95.3%) considers that Islamic banks will provide support to small business enterprises, while 91.8% of the participants 'agreed' and 'strongly agreed' with the statement that Islamic banks will support individuals in their business initiatives.

Table 12: Perceptions on Islamic Banks Playing Role in Socio-Economic Development in Libya (Q24)

(Q.24-1) Alleviation of poverty					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	1	.5	4.13	.752
	Disagree	6	3.1		
	Do not know	19	9.8		
	Agree	107	55.2		
	Strongly agree	61	31.4		
	Total	194	100.0		
(Q.24-2) Environmental friendly economy					
Valid	Strongly disagree	1	.5	3.93	.808
	Disagree	7	3.6		
	Do not know	43	22.2		
	Agree	96	49.5		
	Strongly agree	47	24.2		
	Total	194	100.0		
(Q.24-3) Supporting small business enterprises					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	1	.5	4.27	.621
	Disagree	2	1.0		
	Do not know	6	3.1		
	Agree	119	61.3		
	Strongly agree	66	34.0		
	Total	194	100.0		

(Q.24-4) Supporting individuals' business initiatives					
Valid	Strongly disagree	1	.5	4.20	.681
	Disagree	4	2.1		
	Do not know	11	5.7		
	Agree	116	59.8		
	Strongly agree	62	32.0		
	Total	194	100.0		
(Q.24-5) Improving community development through social projects					
Valid	Strongly disagree	--	--	4.36	.606
	Disagree	1	.5		
	Do not know	10	5.2		
	Agree	100	51.5		
	Strongly agree	83	42.8		
	Total	194	100.0		
(Q.24-6) Increases job opportunities					
		Frequency	Percent	Mean Value	Standard Deviation
Valid	Strongly disagree	--	--	4.29	.660
	Disagree	3	1.5		
	Do not know	13	6.7		
	Agree	102	52.6		
	Strongly agree	76	39.2		
	Total	194	100.0		
(Q.24-7) Increases women's participation in economy					
Valid	Strong disagree	2	1.0	3.96	.935
	Disagree	14	7.2		
	Do not know	34	17.5		
	Agree	83	42.8		
	Strong agree	61	31.4		
	Total	194	100.0		
(Q.24-8) Providing social loans for education, housing, health and wedding					
Valid	Strong disagree	3	1.5	4.34	.754
	Disagree	3	1.5		
	Do not know	6	3.1		
	Agree	94	48.5		
	Strong agree	88	45.4		
	Total	194	100.0		

As can be seen in Table 12, with regard to community development, 94.3% of the respondents are of the opinion that Islamic banks will finance social

projects for community development. Furthermore, 91.8% of respondents stated that Islamic banks have the potential to create jobs (Q.24-6) in the economy, while 74.2% of the respondents expect Islamic banks to play a role in increasing women's employment opportunities (Q.24-7).

Finally, as can be seen in Table 12, the majority of the respondents (93.9%) have the expectation that Islamic banks will contribute to social welfare in the form of education, health, housing and weddings through social loans (Q.24-8).

It could be concluded from the results presented in this section that the majority of respondents have positive and high expectations with respect to the potential economic role of Islamic banks. These results seem to be consistent with the religious nature of the Libyan people who put their trust in Islamic banks rather than conventional banks. However, Islamic banking is not only a religious proposal but also a commercial business; therefore it seems that people may have an unrealistically high level of trust in and developmentalist expectation of Islamic banks.

1.8. Conclusion

The findings from the analysis suggest that certain groups of respondents who are wellexposed to Islamic banking operations, including employees of Islamic banks, those with higher levels of education, and those with a longer duration of banking relationships, have better awareness and knowledge of *Shari'ahmuamalah* matters related to Islamic banks.

Despite the fact that differences in opinion existed within the various control categories with regard to the participants' responses to the questions, generally speaking it could be maintained that the respondents were of the opinion that the Islamic banking system should be established in Libya in response to the people's demands. In other words, basic reforms need to be introduced to the banking policies in Libya by incorporating Islamic banking into the system. In this respect the defunct Gaddafi regime was either unwilling or not sufficiently serious about implementing the idea of Islamic moral economy in Libya, whereas the majority of respondents believe that such an idea should feature in the new Constitution of the country. In this regard, most of those who took part in the survey would prefer to do business with Islamic banks and are motivated by the high returns that may be provided by those banks; more importantly, they are motivated by their compliance with *shari'ah* principles. For that reason, the majority of respondents would consider Islamic banking in Libya as economically viable. However, it is worth mentioning that most of the respondents have a better understanding of the Islamic banking system, particularly those employed by banks or in possession of high academic qualifications. Finally, there is a consensus

among participants that, besides their banking duties, Islamic banks should undertake other economic and social responsibilities in order to contribute to the process of socio-economic development in Libya.

Bibliography

- Abdalla, Hamed. 2009. *E-commerce and Economic Development in Libya*. Ph.D, University of Wales Institute, Cardiff.
- Alarbah, B. 1985 *Banking System in the Libyan Arab Jamahiriya*. Beirut: Aldar Al-Arabiya for Encyclopedias.
- Ali, A. M. 2001. *The Role of Islamic Banks in the Area of Development*. Jeddah, Saudi Arabia: Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank.
- Aliyyash, M. S. 2010. *Social Responsibility of Islamic Banks: Its Nature and importance*. Jeddah: Islamic Development Bank.
- Aljazeera.net 2011. *Libya opens its Arms for Islamic Banking*. Available at :< URL: <http://www.aljazeera.net/ereports/pages/a1e6a051-67ba-48fd-b37b-206c4a448f6c> >Access Date: 3rd October, 2012.
- Almher, K. 2012. *Near the Launch of Islamic Banks in Libya* .Available at :< URL: <http://www.aljazeera.net/ebusiness/pages/35e185f2-1512-4202-a62b-1730dd7bdb0b> >Access Date: 15th October, 2012.
- Ansari, M. I. 1994. "Islamic Perspectives on Sustainable Development". *American Journal of Islamic Social Science*, 11(3): 394-402.
- Asutay, M. 2007. "Conceptualisation of the Second Best Solution in Overcoming the Social Failure of Islamic Finance: Examining the Overpowering of Homoislamicus by Homoeconomicus" .*IIUM Journal of Economics and Management*, 15(2).
- Asutay, M. 2010. Islamic Banking and Finance and Its Role in the GCC-EU Relationship: Principles, Developments and the Bridge Role of Islamic Finance. In: C. Koch and L. Stenberg, eds., *The EU and the GCC: Challenges and Prospects under the Swedish EU Presidency*. Dubai, UAE: Gulf Research Center. pp. 35-58.
- Asutay, M. 2013. Developments in Islamic Banking in Turkey: Emergence, Regulation and Performance. In: V. Cattelan, ed., *Islamic Finance in Europe: Towards a Plural Financial System*. Cheltenham: Edward Elgar. pp. 213-227.
- Benedikter, R. 2011. *Social Banking and Social Finance: Answers to the Economic Crisis*. New York: Springer.

-
- Berger, A. N. Hasan, I and Klapper, L. 2004. "Further Evidence on the link Between Finance and Growth: An International Analysis of Community Banking and Economic Performance". *Journal of Financial Services Research*, 25(2): 169-202.
- Bernasek, A. 2003. "Banking on Social Change: Grameen Bank Lending to Women". *International Journal of Politics, Culture, and Society*, 16(3): 369-385.
- Chapra, M. U. 1995. *Islam and the Economic Challenge*. Leicester, U.K.; Herndon, VA, Islamic Foundation; International Institute of Islamic Thought.
- Chapra, M. U. 2008. *The Islamic Vision of Development in the Light of Maqasid Al-Shari'ah*. London: International Institute of Islamic Thought.
- Gait, A. and Worthington, A. 2009. "Libyan Business Firm Attitudes towards Islamic Methods of Finance". Available at <URL:http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1370752> Access Date: 12th January, 2013.
- Iqbal, M. and Molyneux, P. 2005. *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance, and Prospects*. Houndmills; New York: Palgrave Macmillan.
- Najjar, A. H. A. A. 1983. *Islam and Economics: A Study in Islamic Perspective of the Most Significant Issues Economic and Social in the Modern Time*. Kuwait: the National Council for Culture, Arts and Literature.

INTERNATIONAL JOURNAL
OF ISLAMIC ECONOMICS
AND FINANCE STUDIES



*Uluslararası İslam Ekonomisi ve
Finans Araştırmaları Dergisi*

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

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



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

Masudul Alam Choudhury ve Mohammad Ziaul Hoque

Çeviri: M.Kenan Erkan

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

Doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.2.10

ÖZET

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

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

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

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

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

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

© 2017 PESA
All rights
reserved

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

Kurumsal Yönetim Nedir?

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

Bir Ana Akım Organizasyonel Konsept Olarak Kurumsal Yönetim

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

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

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

Kurumsal Yönetimin Amaç Fonksiyonu

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

Böyle bir amaç kriteri fonksiyonunu şu şekilde tanımlarız.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Kurumsal Stratejilerin Seçimi: Sosyal Refah Kriteri Fonksiyonu

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

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

1- Kenneth Arrow

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

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

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

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

2-Herbert Simon

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

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

Simon'un organizasyonel karar alma davranışında uygulanan üç tür etkileşim

R1: firmalar arası etkileşim → Bağlantı (C)

R2: C →Strateji ve kararların çeşitliliği (D)

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

R4: $C \rightarrow I$

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

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

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

Kurumsal Yönetim İçin Karar Almada Geri Besleme Döngüsü: Kuşatıcı Faktörler

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

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

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

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

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

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

Kurumsal Yönetimde İslami Perspektif

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Bu safhalar:

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

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

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

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

Foucault'a göre episteme konsepti aşığıdaki şekilde tanımlanır:

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

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

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

İslami Sosyal Ve Ekonomik Yönetimin Ana Prensipleri Ve Enstrümanları

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

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

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

2. Denge ve adalet olarak hakkaniyet prensibi

3. Sosyal ve ekonomik aktivitelerde kaynakların üretken iştiraki prensibi.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

İkili İslami Ekonomide Kurumsal Yönetim

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

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

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

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

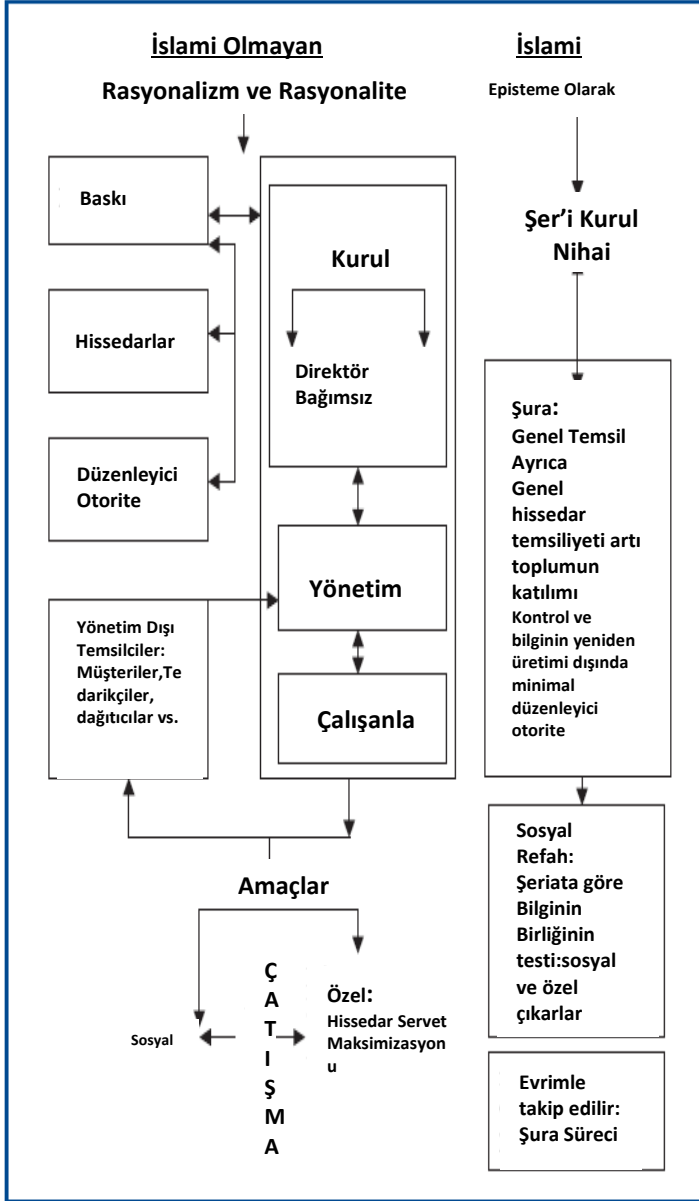
İslami finansal ve iktisadi kuruluşlarının büyümesiyle, bölünmüş pazarlarda bile, bu tür organizasyonların faaliyetlerini teşvik etmek üzere

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

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

Kurumsal Mütakabiliyetin İslami Perspektifi

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



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

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

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

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

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

Sonuç:**Kavramsal Sonuçlar**

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

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

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

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

Kaynakça

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

pp. 51-74.

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

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

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

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

