

# **INTERNATIONAL JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS AND FINANCE STUDIES**

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi

July 2021



**Owner / Sahibi**

Prof. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU

**Editor in Chief / Baş Editör**

Prof. Dr. Mehmet ASUTAY

**Editors / Editörler**

Prof. Dr. řakir GÖRMÜř

Dr. Hakan ASLAN

**Field Editors / Alan Editörleri**

Dr. Mücahit ÖZDEMİR

Dr. Hamdi ÇİLİNGİR

Dr. Salih ÜLEV

Dr. Mervan SELÇUK

**Secreteriat / Sekreteryaya**

Mustafa ÖZER

**Book Review and Translations / Kitap Tanıtımı ve Çeviri**

Muhammed Beřir ÇALIřKAN

**Design / Mizanpaj**

İsmail BEKTAř

Nazan LİLA



**İSEFAM**  
İSLAM EKONOMİSİ ve FINANSİ  
UYGULAMA ve ARAşTIRMA  
MERKEZİ  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ

**Contact Editorial Office Address:**

Arabacı Alanı Mahallesi Mustafa Ocak Sokak No:9 D:2  
Serdivan-Sakarya/TÜRKİYE, Phone: +90 532 769 5899

[www.ijisef.org](http://www.ijisef.org)

# International Journal of Islamic Economics and Finance Studies

(Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi)

July/ Temmuz 2021

Issue / Sayı: 2

p-ISSN: 2149-8393

e-ISSN: 2149-8407

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 retrival system, without the prior written permission of the publisher. Permission may be requested from the PESA Research and Publication Department.

Copyright © 2021 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 (PESA).

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi (IJISEF), Politik Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Merkezi (PESA) tarafından, İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırma Merkezi (İSEFAM)'ın katkılarıyla basılan uluslararası, akademik ve periyodik bir hakemli dergidir. Derginin amacı akademisyenler, sektörde çalışanlar ve İslam ekonomisi ve finansı araştırmalarına ilgi duyanlar için kendi çalışma ve görüşlerini paylaşabilecekleri, tartışabilecekleri ve değerlendirebilecekleri bir platform oluşturmaktır.

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi, yılda üç defa yayınlanır. Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi hakkında daha fazla bilgiye, aşağıdaki linkten ulaşabilirsiniz: <http://www.ijisef.org/>

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi'nin bir kısmı veya tamamının kişisel yahut ders amaçlı kullanım için dijital ya da basılı kopyasının edinilmesine, kopyaların getiri veya ticari kazanç sağlama amacına yönlendirilmemesi kaydıyla ücretsiz olarak izin verilmiştir. Bu yayının hiçbir bölümü, yayınevini yazılı ön izni olmaksızın hiçbir şekilde ve hiçbir amaç için kopyalanamaz, dağıtılamaz ve veritabanı ya da erişim sisteminde depolanamaz. İzin, PESA Araştırma ve Yayın Departmanı'ndan talep edilebilir.

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi'nde yazarlar tarafından ifade edilen görüş ve yorumlarla ilgili hiçbir sorumluluk, editörlere veya PESA Yayınevi'ne ait değildir.

## INTERNATIONAL ADVISORY BOARD / DANIŞMA KURULU

**Habib Ahmed**

*Durham University, UK*

**Lokman Gündüz**

*İstanbul Şehir University, 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**

*Islamic Development 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*

**Shehab Marzban**

*Islamic Development Bank, Qatar*

**Shinsuke Nagaoka**

*Kyoto University, Japan*

**Saduman Okumus**

*Istanbul Gedik 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*

**Dian Masyita**

*University of Padjadjaran, Indonesia*

## ABSTRACTING/INDEXING:

ERIH PLUS

Index Islamicus

Google Scholar

SOBIAD

EconLit

Ulrichsweb

EconBiz

MIAR

J-GATE

Index Copernicus

WorldCat

## CONTENT / İÇİNDEKİLER

---

### Research Articles / Araştırma Makaleleri

---

- Islamic Fintech Growth Prospects in Accelerating MSMEs Growth during the Covid-19 Pandemic: Evidence in Indonesia** **126-140**  
*Muhammad Iqbal*  
*Prameswara Samofa Nadya*  
*Saripudin Saripudin*
- Vakıf Sistemi: Osmanlı ve Batı Karşılaştırması** **141-162**  
*Nihal Cihan Temizer*
- Türkiye’de Potansiyel Zekât Geliri ve Zekâtın Yoksulluğu Önleyici Rolü** **163-182**  
*Osman Demir*  
*Hüseyin Cevahir*

### Book Review / Kitap Tanıtımı

---

- İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri)** **183-185**  
*Tanıtım: Aytaç Aydın*
-

## Islamic Fintech Growth Prospects in Accelerating MSMEs Growth during the Covid-19 Pandemic: Evidence in Indonesia

Muhammad Iqbal \*

Prameswara Samofa Nadya\*\*

Saripudin Saripudin\*\*\*

---

**Received:** 10.01.2021

**Accepted:** 29.07.2021

**DOI:** 10.25272/ijisef.857488

**Type:** Research Article

---

### Abstract

Islamic fintech plays a role in encouraging the growth of MSMEs in Indonesia with its financing segment. The more Islamic fintech develops, the faster the growth of MSMEs in Indonesia will be. This study aims to identify macroeconomic factors such as gross domestic product (GDP), interest rates, and inflation in encouraging the growth of Islamic fintech. Using the OLS regression method, the results show that GDP has a positive effect on the growth of Islamic fintech, while interest rates have a negative effect on the growth of Islamic fintech. Improving macroeconomic conditions will encourage the growth of Islamic fintech which will ultimately contribute to the growth of MSMEs which are the main segment of Islamic fintech financing. In general, the growth of Islamic fintech assets in Indonesia tends to decline in line with the decline in GDP during the Covid-19 pandemic period. However, fintech assets can still grow, supported by declining interest rates and other factors such as the growth of the digital ecosystem in Indonesia.

**Keywords:** Islamic Fintech, Gross Domestic Product, Interest Rate, Inflation

**Jel Codes:** E31, E43, G23

---

\* Lecturer, ABFI Institute of Perbanas, iqbal@perbanas.id, ORCID: 0000-0002-3736-5412

\*\* Lecturer, ABFI Institute of Perbanas, prameswara.samofa@perbanas.id, ORCID: 0000-0002-9889-9469

\*\*\* ABFI Institute of Perbanas, iip@perbanas.id, ORCID: 0000-0003-1979-9257

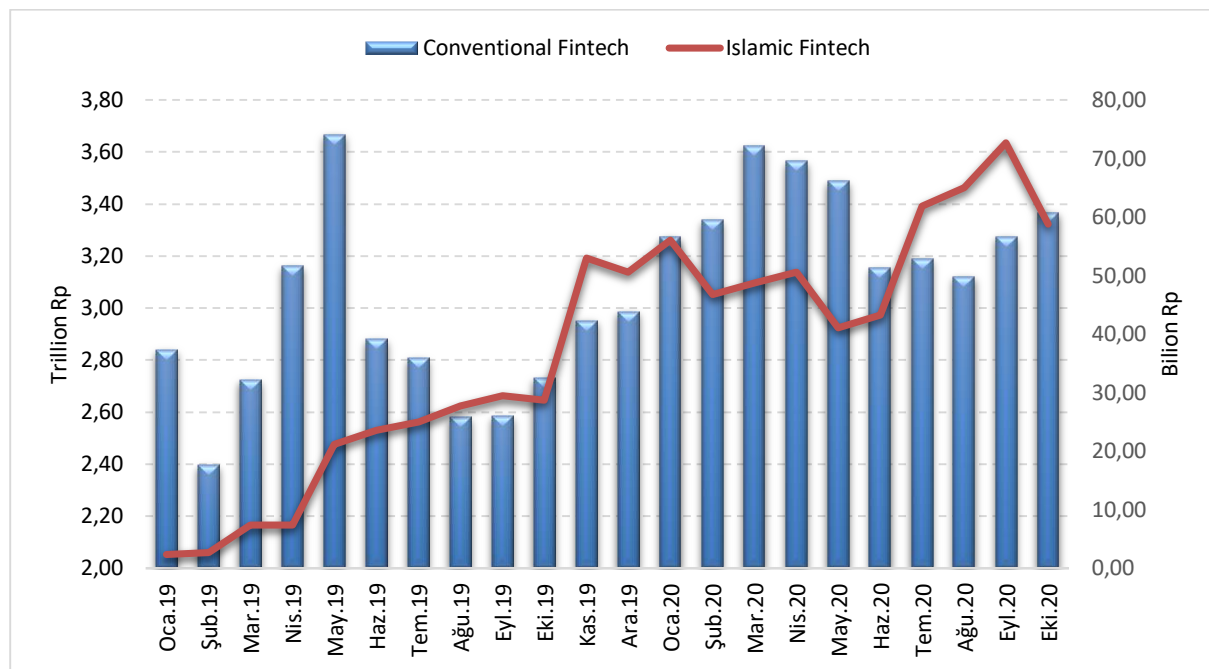
## Introduction

The disruptive era marked by the rapid development of digital has begun. Various changes in the business world that were previously unimaginable have occurred and changed many people's lifestyles. Financial technology (fintech) is one of them. Based on data from the Financial Services Authority (OJK), over the past 3 years, there has been a significant development in peer to peer lending (P2P lending) in Indonesia, it can be seen from the total number of fintech assets as well as the number of players (OJK, 2020a). This is in line with data from the survey results which show that 25.71% of respondents, who are all MSME players, agree that P2P lending fintech is the top main source of funding compared to other financing instruments (DSInnovate, 2021). As well as the results of a survey aimed at fintech business players, where for consumer loans 40.8% of fintech companies have borrowers in the range of 25,000 to 500,000 people who are consumptive borrowers, and 15.8% have borrowers of more than 500,000 people, while productive loans are dominated by companies with 1,000 to 25,000 borrowers, which is 40.7% (DSResearch, 2020). Digital transactions are considered as a solution in addressing the problems of community needs when most places of business experience closure due to this policy (EconMark, 2020).

In Indonesia, fintech regulations are regulated in the OJK Regulation Number 13 of 2018 concerning Digital Financial Innovation in the Financial Services Sector. There are also other regulations, namely POJK Number 37 of 2018 concerning Crowdfunding Services through Information Technology-Based Shares and POJK Number 35 of 2018 concerning Financing Company Business Operations. Both were created because fintech crowdfunding and fintech P2P lending activities are very prevalent in Indonesia, especially P2P lending, in November 2020 there was 153 fintech in Indonesia with total assets of 3.57 trillion rupiahs. Of these, there is 10 Sharia fintech with total assets of 1.66% of the total assets (OJK, 2020b).

The existence of Islamic fintech is still relatively new when compared to conventional fintech, however, its growth is relatively progressive when compared to conventional fintech. As shown in Figure 1, the growth chart of Islamic fintech assets has increased rapidly when compared to conventional fintech. Similarly, at the end of 2020 Islamic fintech financing reached IDR 1.7 trillion (Mediatama, 2021), and the growth of Islamic fintech assets in March 2021 was 38.50%, far exceeding the growth of conventional fintech assets which was only 11.10% (OJK, 2021). This good prospect can also be seen from the optimism of the Islamic fintech industry, where the space for Islamic fintech growth is still quite wide, as well as support from Islamic financial institutions to collaborate as well as a demographic bonus in the form of the largest Muslim population in the world (Mediatama, 2021). Of course, this indicates an ever-increasing movement towards the existence of Islamic fintech.

**Figure 1:** Comparison of Conventional Fintech and Islamic Fintech Assets



Source: OJK (2020)

Based on a report from PricewaterhouseCoopers or PwC (2019), with the world's fourth-largest population and a productive age of more than 60%, Indonesia has great growth potential, but there is a gap that causes Indonesia's growth achievement in 2031 is estimated to be only 32% of that of the United States. This gap can be covered by community productivity in its real form, namely entrepreneurship, where micro and small enterprises (MSEs) contribute 99% of the total number of companies in Indonesia (Kemenkop & UKM, 2019).

In Indonesia, the high number of companies included in micro, small and medium enterprises (MSMEs) is that the majority of MSMEs have not yet had access to financial services. Therefore, the role of fintech in accelerating financial inclusion for the public is very significant because fintech has various approaches in assessing creditworthiness or financing for its customers (Fenwick et al., 2017). Based on the DSRResearch (2020), one of the biggest consumers of fintech lending is MSMEs. Fintech supports financial inclusion programs in which two-thirds of Indonesians do not yet have access to financial institutions and the majority of these two-thirds are MSMEs. The lack of access is because MSMEs cannot yet reach banking services and the presence of fintech can bridge the needs of MSMEs that do not yet have this capability (Fenwick et al., 2017; Jagtiani & Lemieux, 2017; Sariyudin et al., 2021). On the other hand, Sharia fintech has great potential for growth because, in Islamic countries, including Indonesia, the number of people who have not accessed banking services is still large (World Bank Group, 2020). However, a fintech with the offer of easy access to finance for MSMEs provides a new climate in entrepreneurship with the entry of new players into the business world (Sathish et al., 2011).



Research in 2019 has proven that the existence of fintech start-ups for 10 years has a positive correlation with economic growth in Indonesia (Narayan, 2019). Fintech was able to reduce inflation and cause a real appreciation of the rupiah, although its effect on exchange rate changes was delayed (Narayan & Sahminan, 2018). In measuring the impact of financial inclusion on economic growth, by comparing the impact of the access, depth, and efficiency variables on the gross domestic product (GDP), it is found that the relaxation of these three variables separately can have a positive impact on GDP, but the relaxation of the three has a negative impact (Dabla-Norris et al., 2015).

On the other hand, research by Yang & Chang (2020) found that there is an asymmetrical impact on the development of financial intermediaries on economic growth in various countries classified according to their per capita income, specifically, progress in finance is the driving force for the economy in developed countries. However, not in developing countries, similarly, Cheng & Hou (2020) found similar research results and recommended non-financial intermediary activities to drive economic growth.

Apart from GDP and inflation, the benchmark interest rate is also an important macroeconomic instrument. Although interest is prohibited in the practice of Islamic finance, it cannot be denied that the investor community still refers to the interest rate in placing their funds, including Sharia financial institutions. Sudarsono & Saputri (2018) proves that interest rates have a positive effect on Islamic banking financial performance, although according to Mohd Yusof et al. (2015) the effect is only in the short term and is more due to its attachment to the real economy.

Therefore, this study was made to examine the relationship between the growth of Islamic fintech in Indonesia and economic indicators, namely GDP, inflation, and interest rates. Some of the questions in this study are summarized as follows: 1) How does GDP affect Islamic fintech assets ?; 2) How does inflation affect Islamic fintech assets ?; 3) How does the interest rate affect Islamic fintech assets?

## **1. Methodology**

Based on the type, this study uses an associative quantitative approach to explain the relationship between variables (Sugiyono, 2019). Meanwhile, based on the objective, this research is categorized as hypothesis-testing research that wants to provide empirical evidence of an existing theory (Sekaran & Bougie, 2016), in this case, the relationship between macroeconomic variables and the growth of Islamic fintech assets. The type of data used is secondary data which includes Islamic fintech assets (SIZE), Gross Domestic Product (GDP), interest rate (RATE), and inflation (INF). Data is collected from various sources, such as Islamic fintech statistics issued by the Financial Services Authority (OJK), the benchmark interest rate from Bank Indonesia (BI), and inflation from Statistics Indonesia (BPS). The sample data period available for Islamic fintech assets is from December 2018 to September 2020, so other variables are adjusted accordingly.

The data analysis technique used is multiple linear regression with the ordinary least squared (OLS) approach. Where this technique requires classical assumptions to ensure that the proposed model is suitable to be used to explain the effect of the independent variable on the dependent variable (Gujarati et al., 2017). Fulfillment of the classical assumptions of the OLS model includes the assumption of normally distributed residuals, and the freedom of the model from autocorrelation, heteroscedasticity, and multicollinearity. In addition, given the lack of research data, it is assumed that Islamic fintech assets grow linearly by ignoring other variables outside the model (*ceteris paribus*). The equation of the regression model from this study is as follows:

$$SIZE_t = \beta_0 + \beta_1 GDP_t + \beta_2 RATE_t + \beta_3 INF_t + e_t$$

## 2. Result

### 2.1. Description of Research Variables

Based on the results of the data analysis conducted, Table 1 presents descriptive statistics of each research variable. Islamic fintech assets during the observation period had an average of 38.39 billion rupiahs. The highest value of Islamic fintech assets occurred in December 2020. When compared to conventional fintech assets, the value of Islamic fintech assets is still very far away. The market share of Islamic fintech is only 2.01% of the total fintech assets in Indonesia, which is already more than 3,711.16 billion rupiahs. The same is the case with the Islamic banking industry in Indonesia, whose market share is also relatively small, even though Muslims in Indonesia are the majority. When viewed from its growth, the average growth of Islamic fintech assets can reach 22.73% every month, even more than 500% annually. However, this value is not high enough to increase the market share of Islamic fintech in Indonesia.

**Table 1:** Descriptive Statistics

Variable	Mean	Std. Dev.	Maximum	Minimum
SIZE	38.391	22.742	74.677	2.328
GDP	901.929	24.294	941.266	860.260
RATE	4.980	0.826	6.000	3.750
INF	2.556	0.706	3.490	1.320

In macroeconomic terms, Indonesia is one of the countries with relatively high economic growth rates. In 2019, in the emerging market and developing countries group, Indonesia ranks fourth after India, the Philippines, and China with economic growth reaching 5% per year. The average GDP per month is 901,929.25 billion rupiahs or the equivalent of 62.09 billion dollars. Meanwhile, the interest rate in Indonesia is relatively stable at 5.14%, with a maximum

value of 6% and a minimum of 3.75% in the last two years. Meanwhile, the inflation rate in Indonesia is also relatively stable at less than 3%. The highest inflation in the study period occurred in August 2019, while the lowest inflation also occurred in the same month a year later. The inflation rate has decreased in line with the decline in people's economic activity during the Covid-19 pandemic which began at the end of the first quarter of 2020.

## 2.2. Classic Assumption Test

The three macroeconomic variables that are indicators of Islamic fintech asset growth will be proxied in the regression model. To get a regression model with a proper OLS approach or Best Linear Unavailable Estimate (BLUE), a test will be carried out on the fulfillment of classical assumptions which include normality, multicollinearity, autocorrelation, and heteroscedasticity.

The results of the normality test can be seen in Table 2. The normal distribution test of the OLS model residuals has a Jarque Bera (JB) t-statistic value of 0.2628 with a probability of 0.88. The probability value is greater than alpha 0.05, thus it can be said that the residual is normally distributed. This means that the OLS model that is formed has met the assumption of normality.

**Table 2:** Normality Test Result: Jarque Bera

	<b>t-Statistic</b>	<b>Prob.</b>
Residual	0.2628	0.8769

The next classical assumption test is multicollinearity. The multicollinearity test results in Table 3 show that the VIF values for the three independent variables of Gross Domestic Product (GDP), interest rate (RATE), and inflation (INF) are relatively small. The VIF value of the three variables is below 10 and even below 5. This indicates that multicollinearity does not occur, so the assumption that is free from multicollinearity has been fulfilled.

**Table 3:** Multicollinearity Test Result: Variance Inflation Factors (VIF)

<b>Variable</b>	<b>VIF</b>
GDP	1.2120
RATE	2.7461
INF	3.0354

The autocorrelation assumption test uses the Breusch-Godfrey Lagrange Multiplier (LM) test. The autocorrelation test results are shown in Table 4, showing that the F-statistics number is not that big. Even so, the probability value of F-statistics is still greater than alpha 0.05, which

means that there is no autocorrelation in the model. So it can be concluded that the OLS model is free from autocorrelation.

**Table 4:** Autororrelation Test Result: Breusch-Godfrey

	<b>F-Statistic</b>	<b>Prob. F</b>	<b>Obs*R-Squared</b>	<b>Prob. Chi-Squared</b>
Islamic Fintech Model	1.6592	0.2167	3.7171	0.1559

The last assumption test is the heteroscedasticity test. Table 5 shows the results of the heteroscedasticity test using the Breusch-Pagan-Godfrey approach. The F-Statistics and Obs\*R-Squared values that are not too large have the same probability value. Both the F probability and the Chi-Squared probability are above 0.05. This shows that the model does not occur heteroscedasticity, thus the assumption of the model is free from heteroscedasticity has been fulfilled. This means that the four classical assumptions have been fulfilled, thus the regression model for the growth of Islamic fintech assets can be continued to the next stage.

**Table 5:** Heteroscedasticity Test Result: Breusch-Pagan-Godfrey

	<b>F-Statistic</b>	<b>Prob. F</b>	<b>Obs*R-Squared</b>	<b>Prob. Chi-Squared</b>
Islamic Fintech Model	1.7067	0.1962	4.9006	0.1792

### 2.3. Goodness of Fit Model

The results of the regression model estimation with the OLS approach can be seen in Table 6. The results of the F-test as a form of model feasibility test have an F-statistics value of 56.78 which is significant at 1% alpha (because the probability value is less than 0.01). This means that the estimated OLS model can be used to explain the effect of the independent variable Gross Domestic Product (GDP), interest rate (RATE), and inflation (INF) on the dependent variable of Islamic fintech assets (SIZE). Of the three independent variables that have a significant effect on the dependent variable of Islamic fintech assets, only GDP and RATE with a probability value of GDP t-statistics less than 0.05 while RATE is less than 0.01. This shows that GDP has a significant effect on alpha 5% while interest rate has a significant effect on alpha 1%. For the INF variable itself, the statistical probability value reaches 0.77, which means that inflation has no significant effect on the Islamic fintech asset variable.

**Table 6:** OLS Estimation Result

Variable	Coefficient	t-Statistic	Prob.	Information
C	-5.9118	-0.0865	0.9319	
GDP	0.1921	2.5787	0.0175	Significant
RATE	-26.5216	-8.0386	0.0000	Significant
INF	1.2177	0.3000	0.7671	Not Significant
R-squared = 0.89025				
F-statistic = 56.78255				
Prob(F-statistic) = 0.0000				

The ability of GDP, interest rate, and inflation in predicting the size of Islamic fintech assets is not more than 90%, however, the value is relatively large, up to 89.03%. There is still around 10.97% which is influenced by other variables outside the model. These variables are likely to be obtained from the fintech performance indicators themselves, such as the number of borrowers, lenders, and outstanding financing channeled by Islamic fintech.

### 3. Discussion

#### 3.1. Macroeconomic Influence on Islamic Fintech Growth

From the estimation results of the OLS model, it can be seen that GDP has a positive effect on the growth of Islamic fintech assets. The greater the economic growth, the greater the growth of Islamic fintech assets, while slower economic growth in Indonesia will hold back the growth rate of Islamic fintech assets. These results indicate that the growth of Islamic fintech in Indonesia is highly dependent on Indonesia's economic growth itself. Every increase in GDP of 1 trillion rupiahs (68.84 million US dollars) will encourage an increase in Islamic fintech assets by 192.12 million rupiahs (13.26 thousand US dollars) and vice versa, every reduction in GDP of 1 trillion rupiahs will reduce the number of Islamic fintech assets by 192.12 million rupiahs.

The growth of Islamic fintech assets indicates the significance of the addition of current assets in the form of funds loaned or invested to borrowers, where the borrower is MSE entrepreneurs whose numbers dominate the Indonesian economy so that the growth of these assets is indicated to boost GDP by spurring production, on the other hand, with higher production. increase, the household expenditure also increases. This finding is in line with the theory put forward by Narayan & Sahminan (2018), and not in line with that put forward by Cheng & Hou (2020) and Yang & Chang (2020).

The interest rate has a negative effect on the growth of Islamic fintech assets. Every increase in the interest rate will hold back the growth rate of Islamic fintech assets, and vice versa, any decrease in the interest rate will encourage the growth rate of Islamic fintech assets. A decrease in the interest rate by one percent will encourage an increase in Islamic fintech assets by 26.52 billion rupiahs. Meanwhile, an increase in the interest rate of 1% will reduce Islamic fintech assets in Indonesia by 26.52 billion rupiahs.

Interest rate is one of the government policy instruments in regulating supply-demand financing or credit. Even though Islamic financing activities do not use an interesting instrument, business actors indirectly still use the interest rate as a comparison to the size of the capital costs required from the proposed financing. Like other Islamic banks and Islamic financial institutions, Islamic fintech also charges a fee for financing disbursed either in the form of a margin or profit-sharing. A decrease in the interest rate will reduce the cost of capital which will then be followed by an increase in the amount of financing. The higher the financing channeled by Islamic fintech, the greater the profits will be obtained and in the end, the fintech assets will increase themselves. This is in line with the findings of Vučinić (2020) revealing that the benchmark interest rate has a negative effect on fintech growth. This is in line with what was stated by the research results of Mohd Yusof et al. (2015) and is not in line with Sudarsono & Saputri (2018) research which states that interest rates have a positive and significant effect on the development of deposits in financial institutions.

Inflation does no effect the growth of Islamic fintech assets. The increasing inflation rate will not have an impact on the growth of Islamic fintech assets, as well as decreasing inflation will also not have an impact on the growth of Islamic fintech assets. Based on the model carried and the sample observation period, inflation has not yet seen its impact on the growth of Islamic fintech assets. Nevertheless, changes in inflation may have an impact on the growth of Islamic fintech assets as stated by Narayan & Sahminan (2018).

Inflation is an indicator of the ups and downs of economic activity in a region. One of the causes of inflation is the high demand which is a result of growing economic activity in the economy in the region. The high level of economic activity will encourage the high demand for capital supplied by financing, where Islamic fintech is one of the alternatives. Along with the high level of financing channeled by fintech, it will automatically increase the growth of fintech assets itself. The Indonesian government has set an inflation target for 2020 and 2021 at 3% (PMK, 2017) where starting from the onset of the first Covid-19 case in Indonesia, the inflation rate that is getting closer to the target has decreased, then fluctuated along with the uncertainty of the pandemic condition.

The growth of Islamic fintech is in line with the macroeconomic conditions of a country. The better the macroeconomic condition of a country, the better the growth of Islamic fintech in that country. At least this is happening in Indonesia. This harmonious and in-tune condition creates a harmonious synergy between government programs in advancing the MSME sector with the growth of Islamic fintech. The fintech segment in MSME financing is a common

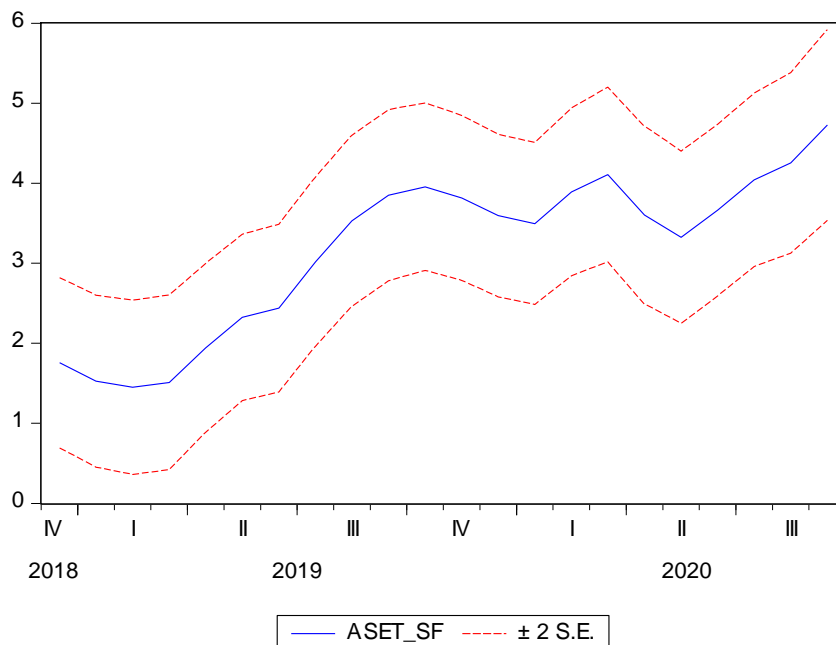
thread that the economic growth of a country will be enjoyed by MSME players. Thus, when the inflation trend declines to an average below the inflation target during a pandemic condition by the WHO statement, there is an indication of a decline in business in the MSME and fintech sectors.

Apart from conducive macroeconomic conditions, the growth of Islamic fintech must also be supported by several other factors, such as regulations, technology development, and the digital financial ecosystem. Completeness of the rules for implementing fintech will maintain sustainability and security for both fintech actors and customers (Minerva, 2016; Vartsaba & Zaslavska, 2020). Technology development to optimize service and security is the key to fintech development (Hiyanti et al., 2020; Mukhlisin, 2019; Prestama et al., 2019; Rusydiana, 2018). Meanwhile, continuous collaboration in the digital financial ecosystem is believed to be able to accelerate the growth of fintech (Haris et al., 2020; Rusydiana, 2018). Strengthening these factors becomes a complete package to encourage the growth of Islamic fintech in Indonesia.

### 3.2. The Impact of the Covid-19 Pandemic on the Growth of Islamic Fintech

As previously explained, the growth of Islamic fintech assets can reach 22.73% every month. However, the growth of Islamic fintech assets does not always show a positive trend. As seen in Figure 2, the trend of changes in Islamic fintech assets has fluctuated. Fluctuations also occurred at the beginning of 2020, which initially went down, then increased again. But it fell back, and in the end, it continued to increase.

**Figure 2:** Forecast Result: Asset Islamic Fintech



The turmoil that occurred in the early quarter of 2020 was allegedly an effect of the enactment of Large-Scale Social Restrictions (PSBB) which caused sluggish economic activity. However, this incident did not have a deep effect on the growth of Islamic fintech. Although there had

been a decline in Islamic fintech assets from the beginning of the emergence of the Covid-19 pandemic (February 2020), the number could still grow until the end of 2020. Even at the end of 2020 the growth of Islamic fintech assets year on year was recorded at 47.5%. This growth rate is indeed very far compared to the growth of Islamic fintech assets in 2019, which year on year was more than 2,000%.

During 2020, the growth of Islamic fintech assets continued to decline, even though if you look at a relatively young age, the growth of Islamic fintech assets should be more progressive. This of course cannot be separated from the condition of the Covid-19 pandemic that has hit the world. The Covid-19 pandemic is a health crisis that has a multidimensional impact on every aspect of life, including the economy. One of the indicators is the global economic growth rate in 2020 which is concentrated at 3.5%. While in Indonesia itself, economic growth in 2020 contracted by 1.9%. Slowing economic growth is of course followed by a decrease in the inflation rate, which in turn forces the government to make a policy of lowering interest rates. At the end of 2020, the benchmark interest rate in Indonesia touched the level of 3.75 percent, the lowest level in history and it's still possible to go down again. This is quite a clear signal of the sluggish growth of financing in Indonesia. The Central Bank of Indonesia noted that the growth in financing distribution reached a negative level of 2.7% (YoY).

Based on the above conditions, it is clear that the growth of Islamic fintech assets will slow down amid slowing economic conditions in Indonesia. As long as Indonesia's economic growth is negative (the value of GDP falls), during that time Islamic fintech assets will also decrease which in turn slows down the growth rate of Islamic fintech. Fortunately, the government lowered interest rates, which at least stimulated people to apply for financing amid sluggish economic activity. In the end, Islamic fintech as a financial institution was helped by this condition.

Islamic fintech, in which almost 100% of its financing is channeled to the MSME sector, is also affected by the sluggish MSMEs. During the Covid-19 pandemic, the MSME sector was the most affected. According to the Ministry of Cooperatives and Small and Medium Enterprises, there are at least around 30% whose businesses that are disrupted. While those who are disturbed but create creative innovations are around 50-70 percent, although they are also affected. Most of the MSMEs that survive to utilize digital platforms. Around 13% or 8 million MSMEs have entered the digital ecosystem. This is also one of the reasons fintech financing can still grow (14% YoY) even though national financing growth has been negative. So amid conditions such as the Covid-19 pandemic, the importance of the digital ecosystem in economic activity is a must for P2P fintech to be a part of it.

In addition, the slowing down of the impact of macroeconomic conditions on the growth of Islamic fintech assets can still be masked by the high public awareness of using Islamic fintech services. This has contributed to the continued growth of Islamic fintech assets, although not as fast as before the pandemic. The growth of Islamic fintech assets will increase their



management capacity, which in turn will increase the outstanding loans extended to MSMEs. Thus, Islamic fintech can still support the growth of MSMEs even during the pandemic.

### **Conclusion**

GDP and interest rates affect the growth of Islamic fintech assets linearly, while inflation does no effect the growth of Islamic fintech assets. Sustainable economic growth will encourage the growth of Islamic fintech assets which in turn will contribute to the growth of financing to the MSME sector so that it can accelerate the growth of MSMEs themselves. Likewise, lowering low-interest rates will stimulate the distribution of financing and Islamic fintech is one of the motors in the distribution of financing in the MSME sector.

The Covid-19 pandemic has slowed the growth of Islamic fintech assets caused by slowing economic growth (down in GDP). Nevertheless, several government stimuli in boosting the economy, one of which is lowering interest rates, also encourage economic growth through the growth of financing, which in the end can be enjoyed by P2P fintech players such as Islamic fintech.

Although the growth of Islamic fintech is relatively slow, it is still in line with changes in macroeconomic conditions. To accelerate the role of Islamic fintech in growing MSMEs in Indonesia, the government must make policies that are pro to economic growth and stability. In addition, it also stimulates the development of fintech, especially in terms of regulations that facilitate the development of Islamic fintech while still paying attention to aspects of customer security and convenience.

## Reference

- Cheng, S.-Y., & Hou, H. (2020). Do non-intermediation services tell us more in the finance–growth nexus?: Causality evidence from eight OECD countries. *Applied Economics*, 52(7), 756–768. <https://doi.org/10.1080/00036846.2019.1659928>
- Dabla-Norris, E., Ji, Y., Townsend, R. M., & Unsal, D. F. (2015). Distinguishing Constraints on Financial Inclusion and Their Impact on GDP, TFP, and the Distribution of Income. In *NBER Working Papers* (No. 20821; NBER Working Papers). National Bureau of Economic Research, Inc. <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/20821.html>
- DSInnovate. (2021). *Dampak Ekonomi dan Sosial Pembiayaan UMKM Menggunakan Platform Fintech peer-to-peer Lending 2021* (pp. 1–34). DSInnovate.
- DSResearch. (2020). *Fintech Report 2020: Maintaining Growth during Pandemic* (pp. 1–73) [Annual Report]. DSResearch & CIMB Niaga.
- EconMark. (2020). *Banking Sector Outlook 2021* (pp. 1–36). Mandiri Group Research.
- Fenwick, M., McCahery, J. A., & Vermeulen, E. P. M. (2017). Fintech and the Financing of Entrepreneurs: From Crowdfunding to Marketplace Lending. *European Corporate Governance Institute*, 1–53. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2967891>
- Gujarati, D., Porter, D., & Gunasekar, S. (2017). *Basic Econometrics* (5th edition). Mcgraw.
- Haris, M., Iqbal, M., & Hadiyati, P. (2020). Synergy of Sharia Banks and Financial Technology in The Development of Micro, Small and Medium Businesses in Indonesia. *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 10(1), 115–126. <https://doi.org/10.22219/jrak.v10i1.11258>
- Hiyanti, H., Nugroho, L., Sukmadilaga, C., & Fitrijanti, T. (2020). Peluang dan Tantangan Fintech (Financial Technology) Syariah di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 5(3), 326–333. <https://doi.org/10.29040/jiei.v5i3.578>
- Jagtiani, J., & Lemieux, C. (2017). Fintech Lending: Financial Inclusion, Risk Pricing, and Alternative Information. In *Working Papers* (No. 17–17; Working Papers). Federal Reserve Bank of Philadelphia. <https://ideas.repec.org/p/fip/fedpwp/17-17.html>
- Kemenkop & UKM. (2019). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) Dan Usaha Besar (UB) Tahun 2017 – 2018*. Kemenkop dan UKM.
- Mediatama, G. (2021, February 5). *Pinjaman fintech syariah capai Rp 1,7 triliun pada tahun 2020*. kontan.co.id. <https://keuangan.kontan.co.id/news/pinjaman-fintech-syariah-capai-rp-17-triliun-pada-tahun-2020>
- Minerva, R. (2016). *The potential of the Fintech industry to support the growth of SMEs in Indonesia*. Management Strategy and Industry Evolution.
- Mohd Yusof, R., Bahlous, M., & Tursunov, H. (2015). Are Profit Sharing Rates in Mudharabah Account Linked to Interest Rates? An Investigation on Islamic Banks in GCC Countries. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 49(2), 77–86. <https://doi.org/10.17576/JEM-2015-4902-07>

- Mukhlisin, M. (2019). Islamic Fintech: Quo Vadis? *Insight: Buletin Ekonomi Islam*, *V*, 17–18.
- Narayan, S. W. (2019). Does Fintech Matter for Indonesia's Economic Growth? *Buletin Ekonomi Moneter Dan Perbankan*, *22*(4), 437–456. <https://doi.org/10.21098/bemp.v22i4.1237>
- Narayan, S. W., & Sahminan, S. (2018). Has Fintech Influenced Indonesia's Exchange Rate and Inflation? *Buletin Ekonomi Moneter Dan Perbankan*, *21*(2), 177–190. <https://doi.org/10.21098/bemp.v21i2.966>
- OJK. (2020a). *Indonesia's Fintech Lending: Driving Economic Growth through Financial Inclusion*. Otoritas Jasa Keuangan.
- OJK. (2020b). *Statistik Fintech Lending Desember 2020*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/-Statistik-Fintech-Lending-Periode-Desember-2020.aspx>
- OJK. (2021). *Statistik Fintech Lending Maret 2021*. Otoritas Jasa Keuangan. <https://www.ojk.go.id/id/kanal/iknb/data-dan-statistik/fintech/Pages/Statistik-Fintech-Lending-Periode-Maret-2021.aspx>
- PMK. (2017). *PMK No. 124/PMK.010/2017 tentang Sasaran Inflasi Tahun 2019, Tahun 2020, Dan Tahun 2021*. Kementerian Keuangan. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/112815/pmk-no-124pmk0102017>
- Prestama, F. B., Iqbal, M., & Riyadi, S. (2019). Potensi Finansial Teknologi Syariah dalam Menjangkau Pembiayaan Non-Bank. *Al-Masraf: Jurnal Lembaga Keuangan dan Perbankan*, *4*(2), 147–158. <https://doi.org/10.15548/al-masraf.v4i2.264>
- PwC. (2019). *Indonesia's Fintech Lending: Driving Economic Growth through Financial Inclusion* (PwC Indonesia - Fintech Series, p. 34). PwC Indonesia.
- Rusydiana, A. S. (2018). Bagaimana Mengembangkan Industri Fintech Syariah di Indonesia? Pendekatan Interpretive Structural Model (ISM). *Al-Muzara'ah*, *6*(2), 117–128. <https://doi.org/10.29244/jam.6.2.117-128>
- Saripudin, S., Nadya, P. S., & Iqbal, M. (2021). Upaya Fintech Syariah Mendorong Akselerasi Pertumbuhan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, *7*(1), 41–50. <https://doi.org/10.29040/jiei.v7i1.1449>
- Sathish, M., J.Naveen, K., & Jeevanantham, V. (2011). A study on consumer switching behavior in cellular service provider. *Far East Journal of Psychology and Business*, *5*(2), 13–22.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods For Business: A Skill Building Approach* (7th Edition). Wiley.
- Sudarsono, H., & Saputri, M. A. (2018). The Effect of Financial Performance toward Profit-Sharing Rate on Mudharabah Deposit of Sharia Banking in Indonesia. *Muqtasid: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, *9*(1), 82–92. <https://doi.org/10.18326/muqtasid.v9i1.82-92>

- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (1st ed.). Alfabeta.  
<http://cvalfabeta.com/product/metode-penelitian-kuantitatif-kualitatif-dan-rd-mpkk/>
- Vartsaba, V., & Zaslavska, O. (2020). Fintech Industry in Ukraine: Problems and Prospects for The Implementation of Innovative Solutions. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(4), 46–55. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2020-6-4-46-55>
- Vučinić, M. (2020). Fintech and Financial Stability Potential Influence of FinTech on Financial Stability, Risks and Benefits. *Journal of Central Banking Theory and Practice*, 9(2), 43–66. <https://doi.org/10.2478/jcbtp-2020-0013>
- World Bank Group. (2020). *Leveraging Islamic Fintech to Improve Financial Inclusion*. World Bank.
- Yang, C.-C., & Chang, Y.-K. (2020). Asymmetric Impact of Financial Intermediary Development in Low- and High-Income Countries. *Sustainability*, 12(15), 5960. <https://doi.org/10.3390/su12155960>

## Vakıf Sistemi: Osmanlı ve Batı Karşılaştırması<sup>1</sup>

Nihal Cihan Temizer \*

**Received:** 12.03.2021

**Accepted:** 18.05.2021

**DOI:** 10.25272/ijisef.895830

**Type:** Research Article

### Öz

Vakıf kurumu, Osmanlı'nın hatta İslam dünyasının temel kurumlarından biridir. Çalışmada vakıf sistemi, vakıf çeşitleri, kuruluş şartları detaylı şekilde incelenmiştir. Vakıf kurumu ile zengin-fakir arasındaki uçurum azalmış, istihdam sağlanmış, zenginden fakire olmak üzere kaynaklar yeniden tahsis edilmiştir. Vakıflarla kamu hizmeti verilmiş, böylece bu konuda devlete destek olunmuştur. Osmanlı'da vakıf kuran kadınların sayısı da ciddi miktardadır. Ayrıca gayrimüslimler de belirli şartlara tabii olmak şartıyla vakıf kurmuşlardır. Batı'da Trustlar, korporasyonlar ve foundation kurumları da vakıflara benzerlik göstermektedir. Batı'da ve Osmanlı'da vakıf kurumları incelenip kıyaslanmıştır. Literatürde; vakıflar ve armağan ekonomisi arasında benzerlik de kurulmuştur. Ayrıca vakıfların iktisadi boyutu incelenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Vakıf, Foundation, Trust, Korporasyon, Ekonomi

**Jel Kodları:** N00, N01, B30

### Waqf System: Comparative of in the Ottoman and in The West

#### Abstract

The waqf institution is one of the basic institutions of the Ottoman, even the Islamic world. In the study, the foundation system, types of waqfs, establishment conditions were examined in detail. The gap between the waqf institution and the rich and the poor has decreased, employment has been provided, and resources from rich to poor have been reallocated. Public service has been provided through foundations, thus the state has been supported in this regard. The number of women who established waqf in the Ottoman Empire is also significant. In addition, non-Muslims have also established foundations, subject to certain conditions. In the West, trusts, corporations and foundation institutions are similar to waqfs. Foundation institutions have been examined and compared in the West and the Ottoman Empire. In the literature; Similarities have also been established between waqfs and the gift economy. In addition, the economic dimension of the waqfs have been examined.

**Keywords:** Waqf, Foundation, Trust, Corporation, Economy

**Jel Codes:** N00, N01, B30

<sup>1</sup> Bu çalışma Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Bölümü'nde Prof. Dr. Sait Öztürk danışmanlığında, Nihal Cihan Temizer tarafından savunulan "Osmanlı İmparatorluğu'nda Vakıf Tarım İşletmelerinin Yapısı ve İşleyişi: Örnek Ege Bölgesi (19. Yüzyıl)" isimli doktora tezinden türetilmiştir.

\* Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, nihalcihantemizer@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0151-8568.

## Giriş

Vakıf kurumunun devlete yük veya destek olup olmadığı tartışılan bir konu olmuştur. Vakıflar, kamu hizmeti vererek devlete destek olmuştur. Vakıflar hakkında bir diğer eleştiri de insanları tembelleğe alıştırmasıdır. Ancak gerçekten yoksul kimseleri tespit edilerek hayır yapılmış ve böylece zengin ve fakir arasında gelir transferi sağlanmıştır. Böylece toplumun huzuruna da katkı sağlamıştır. 20. yüzyılın son çeyreğinde refah devleti politikalarının yerini liberal görüşler almış ve devletin sorumlulukları tartışılmaya başlanmıştır. Ancak vakıf kurumu yüzyıllardır devlete destek olmuştur.

Vakıf sistemi uzun yıllardır uygulanmaktadır. Tüm dinler hayır işlerini özendirmiştir. Müslümanlıkta da hayır işleri ciddi oranda vakıflarla yapılmıştır. Osmanlı'nın da temel kurumlarından. Vakıf kuranlarda belirli şartlar aranmıştır. Ayrıca vakıfların da çeşitleri vardır. Osmanlı'da kadınlar da erkekler gibi vakıf kurmuşlardır. Vakıf kuran kadınların sayısı ciddi miktardadır. Kadınların kurdukları vakıflar ekonomik güçlerine göre değişkenlik göstermiştir. Ayrıca Osmanlı'da Müslümanlar gibi gayrimüslimler de belirli şartlara tabi olarak vakıf kurabilmişlerdir. Osmanlı'da para vakıfları ise iktisadi olarak kredi sağlama amacından ziyade vakıfların temeli olan sosyo-kültürel hizmetlerin devamı için kurulmuştur.

İngiliz ve Amerikan hukukunda "trust ve foundation" kurumları vakfa benzerlik gösterir. Ancak farklı özellikleri de vardır, tam olarak birbirini karşılamaz. Müslümanlar sosyal hizmetleri vakıflarla yaparken, Batı Avrupa ise korporasyonlarla yapmıştır. Korporasyonlar ile vakıfların benzer ve farklı yönleri vardır Batı'da vakıfların yeni bir kimlik kazanmasında Amerika Birleşik Devletleri'nin kuruluşu önemli olmuştur. ABD'de vakıfların sayısı çoktur bunun en önemli sebebi vakıf kuran şirketlere ciddi oranda vergi indirimini sağlanmasıdır.

Çalışmada, vakıf kavramını Batı'da ve Osmanlı'da derinlemesine kıyaslamıştır. Ayrıca vakıf kurumunu kuranların düşünce yapısını da ayrıntılı analiz etmiştir. Bu bağlamda literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır.

### 1. Vakıf Sistemi

Bir şahsın özvarlığının tamamını veya bir kısmını belli ihtiyaçlara sahip olan kişilere tahsis etmesi uzun yıllar devam eden bir durumdur. Günümüz hukuk sistemlerindeki vakıf ve yardım kurumları da bunun örneğidir. Eski ve yeni bazı hukuk sistemlerinde, vakfa benzeyen kurumlar vardır. Ancak, Batı'da vakıflar yardım amacından ziyade, mukaddes yerlere yapılmışlardır. Babil hukukunda; "intifâ hakkı" olarak da zikredilen vakıf benzeri bir tasarruf tespit edilmiştir. Kral arazisinin intifâ hakkını birtakım kamu görevlilerine bağışlasa da intifâ sahibinin arazinin mülkiyeti üzerinde hakkı yoktur. Fakat Hammurabi Kanununa göre, intifâ hakkı mirasçılara intikal edebilir ve bazı durumlarda da kayıtlara geçebilir. Bu durum, tahsisat kabilinden vakfa benzemektedir. Eski Mısır hukukunda ise vakıf fikri olarak; ilahlara yaklaşmak ve hayır işlemek amacıyla, ilahlara, ma'bedlere ve kabirlere bazı tahsisler yapıldığı tespit edilmiştir. Eski Yunan hukukunda ise, korporasyonlara bağış ve vasiyetler vakfa benzemektedir. Roma hukukunda ise ilk dönemler Yunan hukukundaki gibi vasiyet ve bağış görülmüştür. Ancak sonrasında Hristiyanlığın yayılması ve Roma'nın resmi dini olması ile

vakıf hukuku gelişme göstermiştir. Vakıfların gelişmiş hali ise; kiliselere, manastırlara ve ihtiyaç sahiplerinin korunması amacıyla hayır müesseselerine yapılan tahsisler olarak görülmüştür. Ayrıca, tahsis edilen mallar üzerinde mülkiyet ve aynî hak te'sisine mücadele etmemişlerdir. Bu tarz tahsisler, İslâm hukukundaki tahsîsât kabilinden vakıflara benzerlik göstermektedir. Cermen hukukunda ise; vakfa benzerlik gösteren tasarruf şekilleri vardır. Mâlik, malını bir aileye kısıtlı zaman veya ailenin yok olmasına kadar tahsis etmiştir ve de bu mal satılamaz, bağışlanamaz ve mirasla intikal olmaz. Bu vakıflar da, evlatlık vakıflara benzemektedir. Eski Türkler de vakfa benzeyen tasarruflarda bulunmuşlardır. Eski Türklerde de vakıf kurumu vardır ancak tam manasıyla mükemmel vakıflar değildir. Bu çerçevede Uygurların bir vakfiyesi tespit edilmiştir (Akgündüz, 2013, s. 58-60).

Diğer bütün büyük dinler gibi İslam da hayır işlerini özendirmiştir. İslam hukukçuları vakfın başlangıcını, Hz. Ömer'in Sımağ'daki büyük bir hurmalığı sadaka etmek istemesi ile Hz. Muhammed ona "Aslını elinde tut, ürününü hayır yoluna dağıt" demesi üzerine başladığını savunmuşlardır. Hz. Muhammed ve halifelerin vakıf kurmaları ile vakıf kurmaya gücü yeten müslümanlar da onları takip etmişlerdir. İslam vakıfları belli bir seviyeye geldikten sonra Hıristiyanlar, İslam vakıflarına özenerek Mısır'da kiliseleri için vakıflar yapmışlardır. Emeviler dönemi vakıf kurumu ciddi manada gelişmiştir. En önemli vakfiyelerden biri 706 senesinde Emevi halifesi Abdülmelik oğlu Velid tarafından, Başkent Şam'da olan "Ümeyye camii" için yapılmıştır. Vakıf kurumu Türkler arasında da gelişmiştir. Türkler çok çeşitli vakıflar kurmuşlardır. Bu vakıflar; mabet, tekke, zaviye, kalanderhane, türbe, kabristan, namazgâh, medrese, okul, darüttalim, darülhadis, darülkura, darülhuffaz, imaret, kervansaray, tabhane, konukevi, dulevi, hastahane, dispanser, hamam, çeşme, sebil, kuyu, su yolu, köprü vb. şeklinde olmuştur. Vakıfların amacı da çok çeşitlidir. Bunlar; dini konuların öğretilmesi, göz ağrısı için ilaç yapılması, aşure ve helva pişirilmesi, kurban kesilmesi, yoksullara, yetimlere, acizlere, mahbuslara odun, kömür için para verilmesi, borçtan dolayı hapse girenlerin borçlarının ödenmesi, ölülerin yıkanması ve gömülmesi için para verilmesi, ekmek ve meyve dağıtılması, su ve şerbet dağıtılması, kuşlara dane ve köpeklere ekmek verilmesi, su soğutmak için kar tahsisi, yoksullara ve yoksul çocuklara elbise ve yiyecek dağıtımı, yoksul kızlara çehiz yapılması, çocuklara gezi masrafı, kitap parası, bayram topu, yetimlere aylık, askere silah, giysi, donanmaya yardım gibi şeyler olmuştur (Çağatay, 1994, s. 9-11; Kazıcı, 1985, s. 54).

Ebû Hanîfe'ye göre vakıf, "Bir mülkün aynî sahibinin mülkü hükmünde kalmak üzere menfaatinin bir cihete tasadduk edilmesidir." Yani Ebû Hanîfe'ye göre vakıf bir ariyettir, ödünç gibidir. Fakat Ebû Hanîfe'nin talebesi olan Muhammed Şeybânî'ye göre ise vakıf tanımı "bir malı kullanım hakkı şahıslara, mülkiyeti Allah'a ait olmak üzere başkasının mülkiyetine vermek (temlik) veya mülkiyetini almak (temellük) alıkoymak" olarak açıklanmıştır. Osmanlı'daki uygulama da Ebû Hanîfe değil, İmam Muhammed Şeybânî görüşü üzerinedir. Vakıf yapan kişiye vakıf, kendisinden faydalanmak için vakfedilen bina ve kurumlara hayrat, bu kurumların faaliyetini ve topluma hizmeti devam ettirebilmesi için vakfedilen gelir kaynaklarına akarat adı verilmektedir. Vakıfların kuruluş belgelerine ise vakfiye denilmektedir (Yediyıldız, 1988, s. 404; Aydın, 2019, s. 241).

Vakfı erkekler de kadınlar da kurabilmiştir. Bir müslüman ülkede hristiyanlar, müslüman veya gayr-i müslim halk için vakıf kurulabilir. Osmanlı'da gayrimüslimler, devletin çizdiği sınırlar içerisinde ehlî ve hayrî vakıf kurabilmişlerdir. Gayrimüslimlerin vakıf kurmaları tartışmalı bir konu olmuş, ancak Ebussuud Efendi'nin bu konudaki fetvalarıyla II. Selim döneminde çözüme kavuşturulmuştur. Osmanlı'da ehlî vakıflar kurmak her din mensubunun hakkı olmuştur. Ancak gayrimüslimlerin hayrî vakıf kurarken belirli kurallara dikkat etmeleri gerekmiştir. Gayrimüslimler kilise ve manastır için vakıf kuramazlardı. Nitekim Ebussuud fetvasında “*manastıra vakfetmeyip, gelen giden fukarâya vakfedicek aslâ dahl olunmaz*” olarak geçen ibare ile kiliseye değil, kiliseye gelen fukaraya şart edilmesi ile kurabilmişlerdir (Çağatay, 1994, s. 11).

Vakfın temel amacı infâk, sonrasında ise varolan vakıfların muhafaza ve imarını sağlamak, bu müesseseden Allah (c.c.)'ın kullarının faydalanmasına imkân vermek, vakfın kuruluş temellerini düzenlemek, toplumsal eksikliklerin giderilmesi esaslarını gelecek kuşaklara öğretmek şartıyla topluluğun mutluluğuna vesile olmaktır (Öztürk, 1995, s. 47).

Vakıf yapanda aranan şartlar:

- 1- Akil, baliğ, reşid ve hür bulunmalı
- 2- Sefahat ve borcundan dolayı kısıtlı olmamalı
- 3- Vakfa rızası olmalı
- 4- Vakfettiği şeyi itikadına göre hayır ve sevap kazanmak amacıyla vakfetmiş olmalıdır.

Vakfedilen malda aranan şartlar:

- 1- Vakfedilen mal, vakıf anında vakfın mülkü bulunmalı
- 2- Vakfedilen mal ayn olup deyn veya menfaat durumunda bulunmamalı<sup>2</sup>
- 3- Vakfedilen mal akarın (ev, dükkân, tarla gibi gelir getiren mülk) olmalı
- 4- Vakıfta muhayyerlik şartı bulunmamalı<sup>3</sup>
- 5- Vakfedilecek bina ve ağaçlar; yıkılmaya ve sökülmeğe mahkûm, neticede sökülecek türden bulunmamalı.

---

<sup>2</sup> Ayn ve deyn, “Ayn belirli mal anlamında bir fıkıh terimi. Deyn: Kişinin zimmetinde sabit olan borç anlamında fıkıh terimi” olarak tanımlanmaktadır. (Mehmet Akif, “Deyn” TDV İslam Ansiklopedisi, <https://islamansiklopedisi.org.tr/deyn> [01.11.2020]) Ayn, “Deyn mukabili olan şey. Fıkıhta deyn de bir maldır; ancak hakiki değil hükmi maldır. Hakiki malın belirleyici özelliği, ihtiyaç halinde faydalanılmak üzere biriktirilmesi, yani fiilen muhafaza altına alınmasıdır” olarak tanımlanmaktadır. (Hayrettin Karaman, “Ayn”, Tdv İslam Ansiklopedisi, <https://islamansiklopedisi.org.tr/ayn--fikh> [01.11.2020])

<sup>3</sup> Muhayyerlik, “Özellikle satım sözleşmesinde taraflardan birinin veya her ikisinin akdi onama yahut feshetme hakkına sahip olması, dolayısıyla ilgili taraf açısından akdin bağlayıcı olmaktan çıkması anlamında fıkıh terimi” olarak tanımlanmaktadır. (H. Yunus Apaydın, “Muhayyerlik”, TDV İslam Ansiklopedisi, <https://islamansiklopedisi.org.tr/muhayyerlik> [01.11.2020])



6- Vakfolunan mal kesin olarak belli olmalı.

7- Vakıftan istifade edecekler kesinlikle belli bulunmalı.

8- Vakıf münecciz olmalı.<sup>4</sup>

Vakfın kuruluş şekilleri;

a- Tescil suretiyle: Vakıf, hakime müracaatla vakıf kurmak istediğini iletir. Bunun üzerine hâkim, şartlar uygunsa vakfı şarta bağlayıp tescil eder.

b- Vasiyet yolu ile: Vakfı yapan kişinin ölmeden evvel vasiyet etmesi şartı vardır.

c- Fiil ve hareketle: Mesela bir kimse, mülkü olan bir arsa üzerine cami inşa yaptırıp, ezan okutturup, cemaatin camide namaz kılmalarına izin verse ve kendisi de bu camide cemaatle birlikte namaz kılsa bu cami, vakf-ı lazım şeklinde vakıf olmaktadır. (Kazıcı, 1985, s.35,38.)

“Vakfın çeşitleri;

1. Gayelerine Göre

A- Hayri Vakıflar

B- Aile Vakıfları (Zürri-Ehli Vakıflar)

2. Gerçek Anlamda Olup Olmamasına Göre

A. Sahih Vakıflar

B. Gayrisahih Vakıflar-İrsadi Vakıflar-Tahsis Kabilinden Vakıflar<sup>5</sup>

3. Kiraya Göre

A. Tek Kiralı (İcâre-i Vâhideli) Vakıflar

B. Çift Kiralı (İcareteynli) Vakıflar

C. Mukataalı Vakıflar

4. İdaresine Göre

A. Mazbut Vakıflar

---

<sup>4</sup> Vakfı münecciz, “Herhangi bir koşula, vadeye veya zamana bağlı olmayan vakıf” olarak tanımlanmaktadır. (<http://www.hukukmedeniyeti.org/vakfi-muneccez/nedir/> [01.11.2020])

<sup>5</sup> “Vakıflar mülkiyetleri açısından; sahih vakıflar ve sahih olmayan vakıflar olarak ikiye ayrılır. Sahih vakıflar: Bu tür vakıflarda vakfedilen menkul ve gayrimenkuller vakfın malvarlığını oluşturur. Bunlar vakfiyede belirtilen şekilde mütevelliler tarafından idare olunur. Rakabesi (kuru mülkiyeti) ve bütün tasarruf hakkı vakfın tüzel kişiliğine aittir. Sahih olmayan vakıflar: Devlet Başkanı veya onun izniyle, Devlet arazisi üzerinde meydana getirilen vakıflardır. Miri (Devlete ait) araziden olan bir yerin aşar veya rüsumu gibi yararlanma hakkı vakfedilirse, buna da sahih olmayan vakıf (Gayri Sahih Vakıf) ismi verilir. Burada arazinin rakabesi (kuru mülkiyeti) Devlete aittir. Buna vakıf denmesinin nedeni devamlı bir tahsis olmasından ileri gelmektedir. Bunlara "Tahsisat Kabilinden Vakıf" veya "İrsadi Vakıf" ismi de verilmektedir.” (<https://www.vgm.gov.tr/vakiflarimiz/vakiflarimiz/genel-bilgi> [01.12.2020])

B. Mülhak Vakıflar” (Aydın, 2019, s. 251-258)

“Vakfedilen malda aranan şartlar:

1- Mülkiyet şartı: Vakfedilen malın kişinin kendi mülkü bulunması zorunludur.

2- Malumiyet şartı: Vakfa konu olan malın yer, miktar, sınır ve adet gibi özellikleri hakkında tam bilgili olma zorunludur.

3- Mütevakkim şartı: Vakfedilecek malın kişinin mülkiyetinde bulunması, şeran (devretme) bir engel bulunmamalıdır.

Kurulacak vakıfta yerine getirilmesi gereken şartlar:

1- Lüzum şartı: Kelime olarak sebat etme, devamlılık anlamına gelmektedir. Taraflardan biri tarafından feshedilmeme, dönülmeme demektir.

2- Sıhhat şartı: Vakfın hukuken şartları geçerli olabilmesi için, vakfı kurabilecek şekilde akıl baliğ ve hür olma, mahcur olmama şartlarının olmasıdır” (Özdemir, 2005, s. 7-8).

Vakıflar; âmme hizmeti gören, hastahane, revir, öksüz yurtlan, köprüler, çeşmeler ve kütüphaneler, han (bugünkü mânasiyle otel) ve hamam gibi kurumlardır (Berki, 1962, s. 19).

Vakıf gelirlerinin kullanım şekilleri: Ehli vakıflar; hayatta olduğu süre zarfında kendisi ve çocuklarının, öldükten sonra ise çocukları ve vakfiyesinde söylediği yakınlarının gelirden pay aldıkları vakıflardır. Bu vakıflar; evlatlık veya zürriyet vakfı olarak da geçmektedir. Hayri vakıflar ise; geliri halkın hizmetine ayrılan vakıflar olmuştur. Ehli vakıflar da soydan gelen kimse kalmadı ise; hayri vakfa evrilmiştir. Gelir hem sosyal ve dini kurumlarla hem de aile ile paylaşılırsa yarı aile vakfı denilmektedir (Kütükoğlu, 2018, s. 65).

Hukuk tarihçisi ve Mecelle şarihi Ali Haydar Efendi'nin oğlu Prof. Dr. Celal Esad Arsebük bu konuda, “Osmanlı İmparatorluğunda pek büyük inkişâfa mazhar olan vakıflar sayesinde bir adam, vakıf evde doğar, vakıf beşikte uyur, vakıf mallarından yer içer, vakıf kitaplarından okur, vakıf bir mektepte hocalık eder, vakıflar idaresinden ücretini alır, öldüğünde vakıf tabuta konur ve vakıf bir mezara gömülürdü. Bu suretle beşer hayatın bütün icaplarını ve ihtiyaçlarını vakıf mallarından temine pek ala imkânı vardı” demiştir. Böylece vakıflar topluma önemli hizmetlerde bulunmuşlardır (Güler, 2002, s. 14-18).

### 1.1. Osmanlı'da Vakıf Kuran Kadınlar

Osmanlı'da kadınlar devletin kuruluş yıllarından itibaren vakıflar kurmuşlardır. Öyle ki bilinen ilk vakfiye, 723/1323 senesinde Orhan Gazi'nin eşi Asporça Hatun'un vakfiyesidir. Vakıfların boyutu kurucularının malvarlığına göre değişmektedir. Vakıf kuran kadınlar sadece hükümdar ailesinden değildir. Osmanlı'da her kesimden kadın hayır işleri için çaba sarf etmiştir. Vakıfların en az %15'inin kurucusu kadınlardır. Bu oran şehirlere göre %10 ila %50 arasında değişkenlik göstermektedir. (Maydaer, 2019, s. 143-145).

Kadınların bir kısmına özellikle soyu saraydan olan hanımlara da ulufe verilmiştir. Osmanlı'da kadınlar elde ettikleri bu gelir ve mülkleri vakfederek hayır işlerinde

kullanılmalarını sağlamışlardır. Özellikle Bezmiâlem Vâlide Sultan malvarlığını hastaneler, mektepler, camiiler, çeşmeler ve sebiller gibi çok sayıda hayır işleri için kullanmıştır. Valideler ve hanım sultanlar “paşmaklık” gelirleri ile de büyük ölçekli vakıf kurabilmişlerdir. Sonuç olarak kadınlar malvarlıklarını vakıf için harcama konusunda Allah rızasını kazanmak çerçevesinde gayretli bir şekilde çalışmışlardır. (Maydaer, Ed. Başar, 2019, s. 146-154).

## 1.2. Batı’da ve ABD’de Vakıflar

İngiliz ve Amerikan hukukunda “trust ve foundation” kurumları vakfa benzerlik gösterir. Trustlar; “bir malın emin veya vasi denilen bir şahsın zilyetliğine, hak sahibi olan bir başka şahsın yararlanması için verilmesi” demektir. İki türü bulunur; 1-Trust, Thrift veya Spread: Dul ve yetimler faydalanır 2-Charitable Trust: Kamuya yönelik hayır yapılıdır. Foundation ise; “bir malın kamuya yönelik bir amaca tahsisi” olarak ifade edilir. Foundation, Trust’a göre vakıf kurumuna daha çok benzerlik gösterir. Charitable foundations; tamamen hayır amaçlı olarak kurulanlardır. Özel, kamu nitelikli, şirket olarak, topluluk ve aile foundations’lar bulunmaktadır (Akgündüz, 2013, s. 60-61).

İngiltere’de Trust’ın tarihsel kökeni hakkındaki görüşlerde tam bir fikir birliğinden söz etmek mümkün değildir. Genel görüş “Kullanım hakkı olarak bilinen bir Orta Çağ İngiliz uygulamasından geliştirildiği” üzerine olmuştur. 1535’e Kullanım Hakkı Yasası yürürlüğe girene kadar Trustlar genel olarak mülkiyet üzerindeki kullanım hakkı olarak olarak anılmıştır. Söz konusu uygulamanın genellikle 13. yüzyıl İngiltere’sinde Fransisken Rahiplerince başlatıldığı bilinmektedir. Yasalara göre rahipler mülk sahibi olamamış ancak mülkiyet üzerindeki kullanım hakkının yararlanıcıları olmuşlardır. Daha sonra arazi mülkiyetinin tüm faydalarını ve yükümlülüğünü yararlanıcı için sağlamaması nedeniyle düzenleme genişletilmiştir. Trust’ın ortaya çıkışı, Avrupa ve Müslüman dünya arasında artan temas dönemlerine denk düşmektedir. İngiltere’de kullanımı başlatan Fransisken Rahipler, Ortadoğu’da da aktiftirler. Aziz Francis, 1219 ve 1220 yıllarının bir kısmını İslam topraklarında geçirmiştir. 1095 ile 1291 seneleri arasında süren Haçlı Seferleri on binlerce Avrupalının Ortadoğu’ya gidişine yol açmıştır. Tapınak Şövalyeleri 1120 civarında Kudüs’te kurulmuş, 13. yüzyılın sonuna kadar da orada kalmıştır. 1128 senesinde ise, Londra’da ana Tarikat Evi’ni kurmuşlardır.

Trustların yapısı, aile servetinin korunmasını sağlamak için zaman içinde hayır amaçlarının ötesine genişletilmiştir. Vakıf ile erken dönem trustlar arasında benzerlikler söz konusudur. Her iki kavrama göre, mülkiyet saklıdır ve kullanım hakkı, belirli bireylerin yararı için veya genel bir hayır amacıyla tahsis edilmiştir ve bu hak devredilemezdir. Ancak sonradan gelen yararlanıcılar lehine ömür boyu mülk oluşturulabilir. Ayrıca miras hukukuna veya mirasçılardan hakkına bakılmaksızın, müteveli atanmasıyla süreklilik sağlanır. Her iki kurumda da benzer aktörler mevcuttur. Trustların süresi sınırlandırılabilir, gelirlerinin uygulanmasına ilişkin süreklilik özelliğini korumasına izin verilir. Vakıf ile İngiliz Trustları arasındaki tek önemli fark, özel amaç ortadan kalktığında, vakfın mülkiyetinde olan

varlıkların açık veya zımni olarak hayır işlerine kullanılabilmesi, yani dönüşüm sağlanabilmesidir (Gaudiosi, 1987, s. 1240-1246).

Merton Koleji'nin kurucusu Walter de Merton, 13. yüzyıl İngiltere'sinde din adamı ve memurdur. Öldüğü zaman, Rochester Piskoposluğu yapmaktadır. De Merton ticari işlerini yürütmek ve servetini muhafaza etmek için Yeni Tapınak'ı kullanmıştır. Yeni Tapınak, Tapınak Şövalyeleri'nin İngiltere karargâhıdır. Yeni Tapınak; kraliyet, diplomatik, yasal ve mali faaliyetlerin merkezi ve değerli eşyalar, belgeler ve büyük miktarlarda paradan oluşan bir hazine evi" olarak kullanılmıştır. 12. ve 13. yüzyıl boyunca, Tapınakçıların Ortadoğu ve özellikle Kudüs ile önemli temasları olmuştur. 1274'ten önce Merton Koleji tüzel kişiliğe sahip olmayan bir hayır kurumu olarak kalmıştır. Sonrasında, 1274'teki yeni tüzükle birlikte modern üniversite sistemi kurulmuş, bu tüzükle akademik topluluğun kendi kendini yönetmesine izin verilmiştir. 1264 itibariyle Merton Koleji'nin yapısı, vakıf geleneğine uyum sağlamaktadır ancak 1274'ten sonra vakıf geleneğinin dışına çıkmıştır. 1274 tüzüğü ile akademik topluluk kendi kendini yönetebilmiş ve Merton anonim bir kolej halini alarak bu türdeki ilk örnek olmuştur. 1264'te ise, kutsal ve yalnızca üçlü birliğin onuruna bir çağrı ile başlamakta ve Merton Din Adamları Evi olarak adlandırılmaktadır. Bu ev Oxford Üniversitesi veya başka yerlerdeki öğrencilerin ebedi desteği için bir dizi din adamı ile kurulmuştur. Bu tüzüğün açılış cümlelerinde de Merton, hayırsever bir amaç ortaya koymuş ve bunu desteklemek için mülkler tahsis etmiştir. Bunlar, İslami vakıfla benzerdir. Bir vakıf, hayır amaçlı olmaksızın geçersizdir ve mülkün daimi devri gereklidir. Vakfın diğer şartları da yerine getirilmiştir. Burada da tahsis edilen mülk maddi ve hareketsizdir ve gelir sağlamaktadır. De Merton trustın ilk şartını ortaya koymuş ve şöyle bir beyanda bulunmuştur. "Öğrenciler dürüst ve yetenekli oldukları ve bu tür çalışmalarda ilerlemeye istekli oldukları sürece bizim akrabamız olsun". Kurucu ailenin "hayatta kalmak için gerekenden yoksun" herhangi bir üyesi, uygun hizmet karşılığında vakıf tarafından desteklenecektir. Bu hüküm de İslami uygulama ile uyumludur. İslam vakfı; hayri ve aile vakıfları (zürri-ehli) olarak tanımlamıştı (Gaudiosi, 1987, s. 1248-1251).

De Merton'un trustı; aile desteğine dair hüküm olsa bile hayri vakıf geleneğine en iyi şekilde uyum göstermektedir. Aile vakıfları, tipik olarak trust gelirini aile üyelerine yönlendirir ve hayırseverlik amacı yalnızca belirli sayıda neslin geçmesi gibi tetikleyici bir olay üzerine devreye girer. De Merton'un trustının odak noktası üniversite olduğu düşünüldüğünde hayri vakıf olarak sınıflandırılmış olduğu görülebilir. Bununla beraber, belirli aile üyelerinin yararlanıcı olarak belirlenmesi, kurucunun takdirine bağlı olarak İslami anlayışla benzer bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada nihai amaç yoksul akademisyenlere destektir. Herhangi birinin yararlanıcı olarak belirlenebilmesi için niteliklerin açıklanması İslam hukukunda da önemlidir. Çünkü bir kurucu mütevelliyeye, takdirine bağlı olarak değil, yalnızca açık kriterlere göre başvuruları kabul etme veya reddetme yetkisi verebilir. Yararlanıcıya verilecek meblağ da "her sene kırk şilin veya vakıf yeterli bir meblağ verirse dört kısımda elli" olarak belirlenmiştir. Bu dil mütevelliyeye esneklik sağlamıştır. Müslüman hukukçular da "mütevellilerin meblağları vakıf geliri dalgalanması nedeniyle belirsiz tutmasını" tavsiye

etmişlerdir. De Merton ayrıca, "iyi ve dürüst davrandığı sürece" her öğrencinin gelir payının tamamını almasını sağlamıştır. Kurucular vakıf belgesinde sık sık "lehdarlarının diğer vakıflardan yararlanmamasını" şart koşmuşlardır. Benzer şekilde de Merton da bir yararlanıcının gerekirse işten çıkarılabileceğini veya değiştirilebileceğini şart koşmuş, House'un müdürünün öğrencilerin, eşyaların kullanımına ilişkin olarak iyi, dürüst ve ihtiyatlı bir şekilde davranıp davranmadığını ne şekilde olursa olsun özenle araştırmalarını istemiştir. Tersine bir durumda ise bunu düzeltme sorumluluğu olan kişiye bildirilmesi gerekmektedir ve uygun olmayan kayyum görevinden alınacaktır. Bu hüküm de vakıf belgesinde adı geçen, yararlanıcıların mütevellî hesaplarını incelemesine izin veren İslam hukuku hükmüyle benzerlik göstermektedir. Yararlanıcılar ayrıca mütevellînin gerekli onarımları yapmasını talep edebilir. Böylelikle vakıfta olduğu gibi, Merton okulu hükümleri de yararlanıcıların kendi kararlarını uygulamak için bağımsız hareket edememelerine rağmen, güvenin hüküm ve koşullarını araştırmaya teşvik etmiştir. İslam hukukunda olduğu gibi, bu güç bir denetçiye verilmiştir (Gaudosi, 1987, s. 1251).

Batı'da vakıfların yeni bir kimlik kazanmasında Amerika Birleşik Devletleri'nin kuruluşu önemli olmuştur. ABD'de bulunan ilk önemli vakıflar, Benjamin Franklin'in vasiyeti üzerine, 1791 yılında Boston ve Philadelphia'da açılmıştır. Franklin bu hayır kurumlarına "iyi huylu genç evliler"e yardım şartını eklemiştir. Bazı araştırmacılar, ABD'de ilk vakfın daha da eski bir tarihte, 1739'da görüldüğünü savunurlar. Pensilvanya'da William Carter'ın kişisel varlığının bir bölümünü yoksullara yakıt sağlamak amacıyla ayırması, bazılarınca hayır işleri yönündeki ilk adım olarak görülmektedir (Dr. Nejat F. Eczacıbaşı Vakfı Araştırma Merkezi, 1985, s. 72).

Modern anlamda vakıflar Birleşik Amerika'da 19. Yüzyılda görülmüştür. Washington'daki Smithsonian Enstitüsü; İngiliz bilim adamı James Smithson'un "insanlar arasında bilginin artması ve yayılması" amacıyla yaptığı bir bağışla kurulmuştur. ABD kongresi, 1846'da çıkardığı bir yasayla bu seçkin kurumun hayata geçirilmesine vesile olmuştur. Çağdaş vakıfların doğumunda, Sanayi Devrimiyle birlikte sahneye çıkan modern sivil toplum yapısı belirleyici konumdadır. Avrupa ve Kuzey Amerika'da hızlı kentleşme ve nüfus patlamasıyla yan yana gerçekleşen sanayileşme; kentlerde eğitim, sağlık ve kültür hizmetleri başta olmak üzere çeşitli alanlarda bunalım meydana getirmiştir. Hükümetlerin ya da belediye ve yerel yönetimlerin kendi imkânlarıyla çözümler getirmekte yetersiz kaldıkları bu tür sosyal hizmetlerin gerçekleştirilmesi, sanayi devrimiyle önemli varlıklara kavuşan sanayi ve iş adamlarının önüne yepyeni bir yol olarak görülmüştür. 20. yüzyılda ABD'de vakıfların sayısı ciddi oranda artmıştır. ABD'de 20. Yüzyılın ilk çeyreğinde sayıları birden çoğalan modern vakıflar, 1929 ekonomik bunalımından sonra sarsıntılı bir dönemden geçmişlerdir. New Deal ile vakıflar da yeniden toplanmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrası bu kez ulusal ve uluslararası amaçlar yüklenen yeni ve etkin vakıfların kurulması olağanüstü seviyeye ulaşmıştır. Vakıfların Birleşik Amerika'da toplumsal hizmetlerin gerçekleşmesinde yaptıkları katkılar, özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrasında Batı Avrupa ülkelerinde yeni ve güçlü vakıfların hayata geçirilmesinde etkili olmuştur. İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya başta olmak üzere; Avrupa Ekonomik Topluluğu ülkelerinde eğitim, bilimsel araştırma, sanat ve kültür

alanlarında bir dizi büyük vakıf kurulmuştur. Ayrıca, Avrupa Ekonomik Topluluğu çapında çalışmak üzere Avrupa Kültür Vakfı gibi uluslararası nitelikte vakıflar da hayata geçirilmiştir. Batı sistemlerindeki vakıf girişimleri Japonya gibi Pasifik ülkelerinde de görülmüştür. 20. yüzyılın son çeyreğinde; gelişme sürecinin en alt aşamalarındaki Üçüncü Dünya Ülkeleri'nde bile ilginç vakıflar kurulabilmekte ve bunlar toplumlarına önemli katkılar sağlamaktadır. ABD'de bağış ve vakıf kurumunun diğer Batı toplumlarında rastlanmayan boyutlara ulaşmasında çok önemli bir etken de ABD vergi yasalarında sosyal amaçlı bağışlara tanınan geniş vergi avantajları etkili olmuştur. Yeni çağlar, yeni insan ilişkileri, yepyeni dayanışma ve yardımlaşma mekanizmalarını istemektedir. Kamusal nitelikteki hizmetlerin gerçekleşmesinde özellikle vakıfların yarını, yeni işlevlerini üstlenme ve uygulama doğrultusunda gösterecekleri başarılarla ortaya çıkacaktır. (Dr. Nejat F. Eczacıbaşı Vakfı Araştırma Merkezi, 1985, s. 72-74).

### 1.3. Batı'daki Korporasyonlar ve İslam Dünyası'ndaki Vakıfların Kıyası

İlk Müslümanlar sürekli olan sosyal hizmetlerin çok fazla miktarda ön yatırım gerektirmesi sebebiyle süresiz yaşayabilen bir örgütlenme kurmak istediler ve bunu vakıf sistemi ile uygulama imkânı buldular. Batı Avrupa ise bu konuda çözümü korporasyon ile bulmuştur. Timur Kuran'a göre Müslümanlar da alternatif olarak, büyük ön yatırım gerektiren çeşitli hizmetleri, tüzel kişiliği olmayan vakıflar ile sağlamaya çalışmıştır. Ancak vakıf kavramı da yöneticisinden tamamen bağımsız ve ayrı bir kişiliğe sahip olduğu için tüzel kişiliğe yaklaşmıştır. Orta Çağ'da vakıflar Batı kentlerinden çok daha fazla hizmetin finansmanını sağlamıştır. Vakıflar ile korporasyonlar arasında benzerlikler ve farklılıklar gözlemlenmiştir. Ortak yanı; ikisi de çalışanlarından ve hak sahiplerinden daha uzun süre hayatta kalabilmekteydiler. Farklı yönleri ise; bir topluluk, üyelerinin kolektif iradesiyle bir korporasyona evrilirken, vakıf kurucusu zorunlu olarak genelde bir kişi olmuştur. Timur Kuran'a göre; ikinci farklı yönü ise korporasyonun denetimi değişen üyelerce olurken, vakıf sonsuza kadar kurucusunca, mülkünü bağışlarken hazırladığı vakfiye şartnamelerindeki maddelerce denetlenmiştir. Üçüncü fark ise; korporasyon ihtiyaca göre işleyişini yeniden düzenleyebilirken, vakıfların işleyişi değişmezdir. Ancak vakıflar kadılar tarafından düzenli olarak denetlenmiş, ayrıca vakıfların işleyişi de değişkenlikler göstermiştir (Kuran, 2012, s. 143-145; Alkan, 2006, s. 13-15; Assi, 2008, s. 380-385).

Mütevellinin talebi, kadının ve sultanın onayı ile işleyiş değişebilmektedir. Sözlükte "değiştirmek, yerine başka bir şey almak" anlamına gelen istibdâl, vakıf hukukunda bir vakıf malının mülk olan diğer bir mal ile değiştirilmesini ifade eder. İstibdâl sebebiyle vakıf malı mülk, mülk mal ise vakıf haline gelir. Benzer bir terim olan ibdâl ise "yerine başka bir vakıf malı, satın alabilmek için bir vakıf malı satmak" demektir (Akgündüz, "İstibdal", TDV İslam Ansiklopedisi, <https://islamansiklopedisi.org.tr/istibdal> [07.10.2020]).

## 2. Vakıfların İktisadi Boyutu

İslam hukukunda şirketler vakıflardan da eski kurumlardır. Hatta Hz. Muhammed'in 570'te Mekke'de doğuşundan evvel de toplumlar uluslararası ticari faaliyetlerde bulunmaktaydılar.

Mekke tüccarlarının yönettikleri firmalar, risk sermayesi (venture capital) şirketlerine benzer bir yapıda olmuştur (Köhler, 2016, s. 12). “Şirket; lügatta karıştırmak demektir. İstilahta ise iki ortağın sermaye ve kazanç hususunda aralarında yaptıkları bir akitten ibarettir. Şirket, Hanefilere göre, başlıca iki kısma ayrılır: a) Şirket-i Milk b) Şirket-i Ukûd. Şirket-i Milk, iki veya daha çok kimsenin aralarında herhangi bir şirket akit yapmadan bir mala sahip olmalarıdır (Miras ve hibe gibi). Şirketi- ukud ise iki veya daha çok kimse arasında, mal ve kazançta ortak olmak için yapılan akitten ibarettir” (İmam Malik, 1994, s. 266). Vakıflar; özel sektör ve kamudan ayrı olarak üçüncü bir sektör oluşturmuştur. Kâr güdüsü veya otorite kısıtlaması olmadan uygulanırsa çok daha başarılı olunur. Tüzel kişilik olan şirket, bağımsız bir finansal statüye sahiptir. Şirketler; başkalarını temsil edebilirler, dava açabilirler ve temsil edilebilirler. Vakıf kurumu da tüzel kişiliğe yakındır. Üçüncü sektör konumunda olan vakıflar ile istihdam imkânları da sunulmuştur. Toplumun yardım faaliyetleri, eğitim hizmetleri, çevre düzenlemesi gibi organizasyonları vakıflar ve devlet vasıtasıyla sağlanmıştır (Assi, 2008, s.380-385).

Vakıf kurumu beş alanın korunmasında çok önemli olmuştur. Bunlar; din ve dini faaliyetler, eğitim hizmetleri ile insan aklının korunması, yetim ve dulların korunması, ekonomik ve finansal faaliyetler ile servetin korunması sağlamış ve gelirin zenginden fakire doğru yeniden tahsisinde vesile olmuştur. İslam’da adil dağılımın önemli araçlarından olan vakıf, önemli bir sosyoekonomik role sahiptir. Vakıflar; serveti teşvik etmiş, istihdam fırsatı sunmuş, altyapı gelişimine katkı sağlamış, beşeri sermayeyi geliştirmiş, gelir eşitsizliğini azaltmış ve yoksulluğa karşı politikalar uygulamıştır (Aliyu, S.U.R. 2018, s. 9-10). Vakıflar, insanların toplu olarak yaşadıkları köy, kasaba ve şehirlerin teşkilatlı hale gelmesinde kritik öneme sahiptir. Bu müesseseler toplumların oluşmasına da katkı sağlamışlardır (Şeker, 1987, s. 110).

Tabakoğlu’na göre; vakıf sisteminde finanse eden ve edilen olmak üzere iki yapı bulunmuştur. Finanse eden gelir kaynakları; han, dükkân, çarşı, hamam, zirai topraklar gibi taşınmazlar ile vakıf sandıklardan yapılan kredi faaliyetleri olmuştur. Bu kaynaklardan elde edilen gelirle hayır kurumları denen cami, medrese, zaviye, hastahane, kervansaray gibi müesseseler vasıtasıyla eğitim, din, bayındırlık, sağlık ve sosyal yardım hizmetleri ile sosyal güvenlik sistemi finanse edilmiştir (Tabakoğlu, 2003, s. 25).

Osmanlı’da para vakıfları da iktisadi amaçtan ziyade vakıfların temeli olan sosyo-kültürel hizmetlerin devamı için kurulmuştur. Para vakfı taşınabilir malların vakfedildiği menkul vakıf grubundadır. Hizmetlerin birbirleri ile uyumluluğu ve devamlılığı üzerinden temel kuralları belirlendikten sonra vakfedilen malın cinsine göre vakıflar; gayrimenkul ve menkul olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Gayrimenkul vakıflarda taşınmazlar, menkul vakıflarda ise taşınabilir mallar vakfedilmiştir. Para vakfı, taşınabilir malların vakfedildiği menkul vakıf statüsündedir. Para vakıflarındaki işletme kuralları Osmanlı’daki kredi piyasalarındaki şeri usullerdir. Vakıf nema oranları yüzde 10 ila 15 arasındadır. Kredi piyasalarındaki kâr oranları da yüzde 10 ila 20 arasındadır. Vakıf gayrimenkulün kiralari ile vakıf paralarının işletiminden kazanılan gelir toplu olarak aynı yerlere gitmiştir. Bu örnekteki gibi Gayrimenkul vakıfların içinde de para vakfı işletme usûlü var olmuştur (Yağcı vd. 2019, s. 51-53).

Vakıflar sivil toplum kuruluşları ile kıyaslanmıştır. “Devletten özerk, yasal düzenlemelere tabi, gönüllülük esasına dayanan bir sosyal yapı olmak, sivil toplumun ayırt edici özellikleridir denilebilir”. Osmanlı’da yönetenler ve yönetilenler olarak iki grup var olmuştur. Devlet vergi toplamaya önem vermiştir. Diğer sosyal ve bayındırlık hizmetlerini genel olarak vakıflar üstlenmiştir. Osmanlı’da vakıfları özel kişiler kurunca STK, yönetici kesim kurduğunda ise toplumsal hizmetlerin sunulmasında kullanılan kamu politikası olarak kabul edilmiştir. (Buluş, 2009, s. 22-24).

Vakıflara yönelik eleştiriler de olmuştur. Tembelliği teşvik etmesi, ekonomiyi geriletmediği ve malların serbest dolaşımına engel olduğu, devlet arazilerini mülkleşmeye yöneltmesi ve müsadereye<sup>6</sup> engel olmak için vakıfların kurulması bu eleştirilerdendir. Ancak tüm bu olumsuzlukları vakıflara bağlamak objektif bir değerlendirme olmayacaktır. Tembelliği teşvik etmesinden ziyade yoksullara yardım ederek gelir dağılımındaki adaletsizliğin önüne geçmiştir. Vakıflar müsadereye engel olarak kurulmamıştır ancak kişiler evlatlık vakıf kurarak servetlerini nesilden nesile aktarabilmişlerdir. Fakat vakıflarda temel amaç nesilden nesile mal aktarmak olmamıştır. Eğer öyle olsa idi vakıflar devamlı gelir getiren faaliyetlere yönelmiş olurlardı. Osmanlı’da vakıf sistemi 19. yüzyıla kadar oldukça etkili yürütülmüştür. Tanzimattan sonra ise vakıf sisteminin özünün bozulması ile etkisi azalmıştır. Vakıf faaliyetleri serbest ekonomiye ve yerinden yönetime göre yürütülmüş, diğer yandan da devletin faaliyetlerine göre hizmet alanı genişleyip daralmıştır. Bunlara göre vakıflar özel ve kamu sektörü dışında “üçüncü sektör” olarak görülebilmektedir. STK; örgütlülük, özerklik ve özel alanlar ile devlet arasında köprü demek ise vakıfların da sosyal amaç taşıyan kâr amacı olmayan özerk ve örgütlü bir kurum olduğu çıkarımı yapılabilmektedir (Buluş, 2009, s. 22-24).

20. yüzyılın son çeyreğinde refah devleti politikalarının yerini liberal görüşler almış ve devletin sorumlulukları tartışılmaya başlanmıştır. Oysaki vakıf kurumu yüzyıllardır devlete destek olmuştur (Öztürk, 2019, s. 136). Vakıf ile kamu harcamaları ve buna bağlı olarak bütçe açıklarının yanı sıra özel sektör yatırımlarını ve büyümeyi engelleyen faiz hadlerinin yükselmesine sebep olan borçlanma ihtiyacı da azalır. Vakıflarda gönüllü olarak yapılan bağışlarla toplumsal hizmetler finanse edilmektedir. Kamu harcamaları kısılır, faizler düşer büyüme artar ve bunun yanında gelir dağılımı da daha adaletli bir hale gelir. Vakıfların bir diğer katkısı da vergi yükü düşeceği için üretici ve tüketicilerin harcanabilir gelirlerinin yükselmesidir. Sonuç olarak üretim hacmi artmakta, maliyetler düşmekte ve enflasyonsuz büyümenin önü açılmaktadır. Vakıf sistemi kamu hizmetlerinin arzındaki yetersizlik probleminde de çözüm getirmektedir. Vakıf sisteminde sunulan tüm hizmetler kamu

---

<sup>6</sup> Müsadere, “Sözlükte “ısrarla istemek” anlamındaki sudûr kökünden türeyen ve “çekip almak” mânasına gelen müsadere, devlet tarafından hazineye irat kaydetmek veya bir süre koruma altına almak üzere ceza veya tedbir olarak bir mala el konulması tasarrufudur. Özellikle kamu görevlilerinin haksız yollarla elde ettikleri gelir veya emlâkin tamamına ya da bir kısmına devletin el koymasını ifade eder. Uygulamada, hazine açıklarını kapatmak amacıyla kamu görevlilerinin veya sivil kişilerin mallarına el konulması da bu şekilde adlandırılmıştır.” (Cengiz Tomar, “Müsadere”, TDV İslam Ansiklopedisi, <https://islamansiklopedisi.org.tr/musadere#2-osmanlilarda> [24.09.2019]).



hizmetidir ve herkese açıktır. Vakıf sistemi istihdam sorununa da çözüm getirmektedir (Çizakça, 2017, s. 11-13).

Osmanlı Devleti'nin son dönemlerinde kamu hizmetlerinde istihdam edilen personelin %8,23'ü, Cumhuriyetin ilk yıllarında ise %12,68'i vakıflarda çalışıyordu. Vakıflar iktisadi ve sosyal alanlarda gösterdikleri faaliyetler sonucu istihdamın artmasına destek olmuştur. Yeni istihdam alanları açmış, eski istihdam alanlarının genişletilmesine yardımcı olmuştur. Vakıflar tarafından tesis edilen külliyelerde istihdam edilen kişi sayısına bakıldığında bu durum apaçık görülür. Mesela Bayezid külliyesinde 167 kişi çalışıyordu. Fatih Külliyesi'nde kurulduğu yıllarda 354 olan personel sayısı zamanla artarak 16. Yüzyılın sonlarında 530'lara, 17. Yüzyılda ise 560'lara yükselmiştir; bunlara ödenen maaş vakfiyede günlük 1640 akçe iken 1768 yılında 5517 akçe, 1900'lerde ise 600 kuruş olmuştur. (Öztürk, 1995, s. 27; Koyunoğlu, 2002, s. 168-169).

1490 yılında Ayasofya Camii vakfındaki hizmetlilerin adedi 457'yi bulmuştu. Ayasofya Camii Vakfı'nın 1594 yılında bu sırada 1149 vazife sahibinden ancak 787'si vezaif-i mukarrere, yani asıl vezaif sahibi idi. Diğerleri zevaidhoran denilen vakfın fazla gelirlerinden yararlanan kimselerdi. Vakıf gelirlerinden ikinci olarak yüksek fayda sağlayan kurumlar eğitim kurumları olmuştur. İslam'ın ilk yıllarından beri eğitim faaliyetleri gönüllü toplanan paralarla yürütülmüştür. Hükümetler de okul yaparak ve bazı mülkleri de okulların vakfı yaparak eğitimi desteklemişlerdir. El Ezher üniversitesi de 972 yılında Mısır'da ve her medrese gibi vakıf bağışları ile kurulmuş, 1812 senesine kadar bu şekilde vakıf desteğiyle ayakta kalmıştır. Vakıf kurumu bu yanılla; eğitim özgürlüğü tanımış, yönetici ve zengin kesimden ayrı öğrenim gören bir kesim kurmaya destek vermiştir (Barkan, 1962, s. 348-361; Akgündüz vd. 2005, s. 337-380; BOA. mad. d. 5835; Khan, 2015, s. 989).

### 3. Vakıf Kurucularının Düşünce Yapısı

Homo economicus, klasik ve neo-klasik iktisadın temel varsayımı olmuştur. Bütçe imkânları içerisinde refahını maksimize eden, tüketici olarak fayda maksimizasyonu, üretici olarak da kâr maksimizasyonu peşinde koşan rasyonel bireydir (Akyıldız, 2008, s. 30).

İslam'a göre, insan iktisadi yaşamında homo-economicus gibi değil, İslamı merkeze alan homo-islamicus gibi davranmalıdır. Homo-islamicus iktisadi hayatta, nefsin tatmin ve menfaatlerini maksimize etme duygularını, Allah'ın emir ve yasakları çerçevesinde düzenler Homo-islamicus terimini; Batı paradigması ile İslami olguları ele almanın doğru bulunmaması nedeniyle tercih etmeyenler de vardır. Örneğin, Ahmet Tabakoğlu homo-islamicus yerine sadece Müslüman demeyi tercih etmiştir. Tabakoğlu'na göre Müslüman insanın âdil kâr/fayda ve kanaat anlayışı vardır (Zaim, 2013, s. 61; Yenice, 2020, s.151).

Homo moralis ise günümüzde daha çok kabul görmektedir ve Homo-İslamicus'a daha yakındır. Homo moralis özellikleri, daha yüksek ahlaki standartları korumaya yardımcı olur ve yüksek akışkan zekâ, orantısız bir şekilde koruyucu bir etkiye sahiptir ve insanların genel ahlaki aşındıran bir kurumda olağanüstü yüksek ahlaki standartları korumalarına yardımcı olur (Deckers vd. 2016, s. 2).

Vakıfları kuran varlıklı tabakadan, vakıflardan hizmet alan alt tabakalara doğru büyük bir servet-gelir akışı vardır. Servet transferi değil fakat üst tabakanın servetinin onların mülkiyetinden çıkararak ihtiyaç sahibi insanların kullanımına verilmesi ve elde edilen nemaların da alt tabakalara gelir ve hizmet şeklinde yayılması durumu söz konusudur. Vakıflar yaygınlık kazandıkça; vakıflarda istihdam edilenlerin sayısı da gittikçe yükselmiştir. Bunlar; müteveli, nazır, kâtip, cabi, meremmati, imam, muallim, halife-i mektep, kayyım, müezzin, ferraş-ı muallimhane muarraf, muallim, halife, kandilci, mahyacı, muvakkit, vaiz, mücellit, müzehhip, katip, hattat vs. olmuştur. Vakıf kurumu insan psikolojisi ile dini inançlarla iktisadi ve sosyal hayatın birleştiği noktada bulunmaktadır. Amaç temelde Allah rızasını kazanmaktır. Vakıf sistemi; insanların hayatlarında ve ölümlerinden sonra hayırla yâd edilme, iyi bir kişi olarak bilinme gibi isteklerini gerçekleştirme konusunda da önemli olmuştur.

Veblen, Amerikan toplumunda zenginlerin gösteriş tüketimine dönük harcamalarını ve yaşama biçimlerini alaycı ve iğneleyici bir tarzda sergilerken, aslında insan fitratındaki bir zaafı da belirtmektedir. Bu beşeri zaafı vakıf kurumu arasında bazı yönlerden ilgi kurulabilir. Kişiler; vakıflarla servetlerini gösterebilmiş ve hayırsever olarak halkın da sevgisini kazanmışlardır. İslam'da tüketim harcamaları gelirin bir fonksiyonu değildir. Her ne kadar İslam'ın tüketimi sınırlayan ve insanları sade, ölçülü bir hayat yaşamaya teşvik eden hükümlerinin, zenginliğin ve refahın arttığı dönemlerde servet sahiplerini, yönetici-zengin zümreleri, lüks, israf ve ihtişamdaki alıkoymadığını söyleyemesek bile yine de etkisi olmuştur. Söz konusu prensiplerin etkin olduğu durumlarda, özel tüketim harcamalarını gelir ve servetleriyle orantılı olarak artıramayan zenginler için vakıflar tesis etmek adeta zorunlu olmuştur. Vakıflar gayelerine en yakın kamu kuruluşları ile birlikte koordineli olarak hizmet vermeleri ve onlara destekte bulunmalıdırlar. Vakıflarda yapılmak istenenler ile toplumsal amaçlar arasında uyum meydana gelmelidir. Vakıf müessesesinin az gelişmişlikten kurtulma çabasında yapabileceği katkılar: Kazanç arzusunu zayıflatmadan, gelir-servet dağılımını dengeleme, gelir-servet dağılımı politikasına destek ve yardımcı olma, sınıf çatışmasını azaltmadır. (Kozak, 1985, s. 54-60; Öztürk, 1995, s. 27; Koyunoğlu, 2002, s. 140-141).

#### **4. Vakıf ve Armağan Ekonomisi**

Literatürde; vakıflar ve armağan ekonomisi arasında benzerlik de kurulmuştur. Armağan; "gönüllü olarak bir kişiden veya gruptan bir başkasına verilen mal ya da hizmettir. Marcell Mauss ve Bronislaw Malinowski arkaik toplumlarda sık görülen armağan vermeyi; "ekonomik ve politik avantajların onaylanması, sosyal statünün onaylanması, ritüellerin ve dini inançların onaylanması" bağlamında ifade etmişlerdir. Armağanın üç aşaması; verme zorunluluğu, alma zorunluluğu ve geri verme zorunluluğu olmuştur. Ayrıca, malların nasıl verileceği, alan- veren arasındaki ilişkiler ve sorumluluklar, bireylerin yorumlamaları sonucunda şekillenir. Vakıfları da, değiş-tokuş etme bağlamında düşünebiliriz. Salt harcama dışında, değiş-tokuş etme yollarının bulunması iyi olmuştur. Hem başkaları hem de kendileri için, dürüst bir şekilde yaptıkları çalışma karşılığı olarak tüm hayatlarında ücretlerini dürüst olarak alacaklarından emin olanlar en iyi biçimde çalışacaklardır. Değiş-tokuş yapan üretici üründen ya da çalışma süresinden fazlasını değiş-tokuş eder; zamanını, hayatını, kendinden

bir şeyleri verir. Doğal olarak bunların telafisini ister. Hz. Muhammed'e Mekke'de nazil olan Tegâbü'n Suresi'nde;

"15. Mallarınız ve çocuklarınız ancak birer imtihandır; Allah katında ise büyük bir mükâfat vardır.

16. O halde, gücünüz yettiği kadar Allah'a karşı gelmekten sakının. Dinleyin, itaat edin, kendi iyiliğiniz için harcayın. Kim nefsinin cimriliğinden korunursa işte onlar kurtuluşa erenlerin ta kendileridir.

17. Eğer siz Allah'a güzel bir borç vererseniz Allah onu size, kat kat öder ve sizi bağışlar. Allah şükürün karşılığını verendir. Halimdir (hemen cezalandırmaz, mühlet verir).

18. O gaybı da, görünen âlemi de bilendir, mutlak güç sahibidir, hüküm ve hikmet sahibidir."

Allah adını toplum veya meslek gurubu isminin yerine koyduğumuzda veya üçünü topladığımızda; sadakayı da işbirliği veya bir başkasını düşünerek yerine getirilmiş bir yükümlülükle değiştirirsek; zahmetli bir oluşum sürecindeki iktisat sanatı ile alakalı bilgi sahibi olunur (Mauss, 2018, s. 158-256; Kar, 2005, s. 2-4).

Osmanlı'da vakıf, zenginliğin fayda sağlaması için sabit hale getirilerek; yeni yasal ilişki, kutsallık ve şehirlerdeki dağıtım şekline evrilmesidir. Batı'da hediye verme; bireyselleştirilmiş, pazarlanmış ve metalaştırılmış iken buna karşın Doğu'da kollektifleştirilmiş, ritüelleştirilmiş, hizmetkâr olarak tezat şekilde uygulanmıştır. Mauss için temel soru "Hediye vermek ve almak nasıl yükümlülük doğurur?" idi. Bu soruyu vermek ve alma olarak analiz eder. Hediye vermek; bir grup ve kollektivite kurmaktan dolayı yükümlülüğe sebep olur. Örnek olarak bir kabileyi veya klanı ziyafete davet etmek, bir grup olarak varlığını ve hizmet verebildiğini ilan etmektir. Mauss, hediye verme eylemlerinin hesaplayıcı ve gönüllülük olarak yorumlanmasına odaklanır. Vakıf hukukunun temelini de hediye verme uygulamalarının oluşturduğu düşünülse de İslam dünyasında vakıfların temelini infak oluşturur ve amaç da hiçbir zaman zenginliği göstermek olmamıştır. Ayrıca vakıf kurarak hediye ekonomisindeki gibi dünyada bir karşılık beklenmemiştir (İsın, 2005, s. 5-23). Ancak Gazali'nin de dediği gibi; "Hediyedeki veresiye olan gaye: Ahirette sevap ve mükâfatı almak maksadıyla malını infak etmektir" (İmam Gazali, 2019, s. 425).

Vakıf kurarak, yöneticileri ve mütevellileri yönetim için atayarak ve sürekliliğini sağlayarak, devlet otoriteleri tarafından bir kentsel sivil yönetimin kurulduğu söylenebilir. Devlet; kendisinin (özel vakıfların yanında) sivil mekanı entegre etmiştir ve Osmanlı şehirlerini organize etmiştir. Vakıflar Osmanlı İmparatorluğu'nun hastanelerin, mutfakların, medreselerin, camilerin, hamamların, dükkânların ve diğer birçok küçük ve büyük işlevin sağlanmasını gerçekleştiren temel kurumlar olmuştur. Hediye verme uygulamaları olarak vakıflar, yalnızca bağışçı değil, aynı zamanda önemli yasal öznellikler ortaya çıkarmıştır (Engin vd. 2005, s. 5-23).

## Sonuç

Vakıfların kurucuları, homo-islamıcus olarak, yani kişinin davranışlarını İslam'ı merkeze alarak davranmışlardır. Vakıf kurmadaki amaç, Allah rızası için muhtaç kişilere faydalı olmaktır. Vakıflar sayesinde, zengin-fakir arasındaki uçurum azalmış, istihdam sağlanmış, servet zenginlerden fakirlere aktarılmıştır. Vakıflarla kamu hizmeti verilmiş böylece bu konuda devlete destek verilmiştir Ayrıca Mauss'un armağan ekonomisi bağlamında vakıflar değerlendirildiğinde; hediyein karşılıklı olarak ve güç gösteri için verildiği ancak vakıflardaki amacın infak olduğu tespit edilmiştir. 19. yüzyılda vakıflarda bazı suiistimaller görünse de yine de Osmanlı'nın en önemli kurumlarından biri olmaya devam etmiştir.

Vakıfların tembelliğe teşviki ve suiistimali gibi konular da gündeme gelse de yine de insanlık için önemli bir kurum olmuştur. Vakıf kurarak, yöneticileri ve mütevellileri yönetim için atayarak ve sürekliliğini sağlayarak, devlet otoriteleri tarafından bir kentsel sivil yönetimin kurulduğu söylenebilir. Osmanlı'da kadın, erkek, Müslüman, gayrimüslim her kesimin belirli kurallar dahilinde vakıf kurma hakkı olmuştur.

Batı'da trustlar, foundationlar, korporasyonlar vakıflarla benzerlikler gösterse de vakıf kavramının tam karşılığı değildir. Günümüzde de dünyanın birçok yerinde çeşitli amaçlarla kurulan vakıflar vardır.

## Kaynakça

- Akif, M. (2020). Deyn. Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi. 3.Basım. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Akgündüz, A. (2014). *İslam Hukukunda ve Osmanlı Tatbikatında Vakıf Müessesesi*. İstanbul: OSAV Yayınları.
- Akgündüz, A., Öztürk, S., Baş, Y. (2005). *Üç Devirde Bir Mabet Ayasofya*, İstanbul: OSAV Yayınları.
- Akgündüz, A. (2020). İstibdal. Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi. 3.Basım. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Akyıldız, H. (2008). Tartışılan Boyutlarıyla: Homo Economicus. Suleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences 13(2), 29-40.
- Alkan, M. (2006). Tanzimattan Sonra Vakıfların İdaresinde Yeniden Yapılanmaya Dair Bir Örnek: Adana Evkaf Müdürlüğü, *Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi*, 13-31.
- Aliyu, S.U.R. (2018). *A treatise on socioeconomic roles of waqf*. Bayero University Kano, Munich Personal RePEc Archive.
- Apaydın, Y. H. (2020). Muhayyerlik. Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi. 3.Basım. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Assi, E. (2008). Islamic waqf and management of cultural heritage in Palestine. *International Journal of Heritage Studies*, 14(4), 380-384.
- Aydın, M. A. (2019). *Türk Hukuk Tarihi*, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Barkan, Ö. L. (1962). Ayasofya Cami'i ve Eyüb Türbesinin 1489-1491 Yıllarına Ait Muhasebe Bilançoları. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası* 23(1-2), 342-379.
- Berki, Ş. (1962). Vakfın Lüzumu, Faydaları ve Vakıfları Teşvik. *Vakıflar Dergisi*, (5):19-21.
- Buluş, A. (2009). Sivil Toplum Kuruluşlarına Tarihsel Bir Örnek: Osmanlı Vakıfları. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 8(16), 20-36.
- Çağatay, N. (1994), *Güncel Konular Üzerine Makaleler*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi.
- Çizakça, M. (2017) *İslam Dünyasında Vakıflar*, Konya: Karatay Üniversitesi Yayınları.
- Deckers, T., Falk, A., & Kosse, F., Szech, N. (2016). Homo moralis: Personal characteristics, institutions, and moral decision-making. *CESifo Working Paper* No. 5800, 2., <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/128641/1/848620968.pdf> [01.08.2020].
- El-Gazzâlî, E. H. M. (2019). *İhyâu Ulûmi'd-Din*. İstanbul: Bedir Yayınevi.
- Güler, M. (2002). *Osmanlı Devleti'nde Haremeyn Vakıfları (16-17.yüzyıllar)*. İstanbul: Çamlıca Basım Yayın.

- Gaudiosi, M. (1987). Influence of the Islamic Law of Waqf on the Development of the Trust in England: the Case of Merton College. *U. Pa. L. Rev.* 136 (1231), 1240-1246.
- Isin, E. F., Alexandre L. (2005). The gift of law: Greek euergetism and Ottoman waqf." *European Journal of Social Theory* 8(1), 5-23.
- Kar, A. (2005). Arkaik Topluluklardan Günümüze Armağanın Toplumsal İlişkiler İçindeki Yeri ve İşlevleri. Türk Kültüründe Hediye Uluslararası Sempozyumu, *Marmara Üniversitesi TÜRKİYAT Araştırma ve Uygulama Merkezi*.
- Karaman, H. (2020). Ayn. Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi. 3.Basım. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Kazıcı, Z. (1985). *İslami ve Sosyal Açından Vakıflar*. İstanbul: Milli Eğitim Basımevi.
- Khan, M. T. (2015). Historical role of Islamic waqf in poverty reduction in Muslim society. *The Pakistan Development Review*, 979-996.
- Köhler, B. (2016). *Erken İslam ve Kapitalizmin Doğuşu*. Ankara: Liberte Yayınları.
- Kuran, T. (2012). *Yollar Ayrılırken- Ortadoğu'nun Geri Kalma Sürecinde İslam Hukuku'nun Rolü*, İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Koyunoğlu, H. (2002). *Sosyal Politika Açısından Vakıflar: 17. Yüzyıl İstanbul Örneği*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Kozak, E. (1985). *Bir Sosyal Siyaset Müessesesi Olarak Vakıf*, İstanbul: Akabe Yayınları.
- Kütükoğlu, M. S. (2018) *Osmanlı'nın Sosyo-Kültürel ve İktisâdi Yapısı*, Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Mâlik b. Enes (1994). *Muvatta* 3. Cilt, İstanbul: Beyan Yayınları.
- Maydaer, S. (2019). *Osmanlı Toplumunda Vakıf Kuran Kadınlar ve Mal Varlıklarının Kaynakları Vakıf Kuran Kadınlar*. Ed. Fahmeddin Başar, Ankara: Vakıflar Genel Müdürlüğü Yayınları.
- Mauss, M. (2018) *Armağan Üzerine Deneme*, İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- Dr. Nejat F. Eczacıbaşı Vakfı Araştırma Merkezi, (1985). "Batı Dünyası ve Özellikle ABD'de Vakıfların Gelişimi: Sanayi Toplumu ve Gelecek Açısından Vakıflar ve Sorunları", *Vakıflar, 3.Vakıflar Haftası Armağanı*, İstanbul Vakıflar Müdürlüğü.
- Özdemir, R. (2005). *Osmanlı Vakıfların Kurulması ve Yaşatılmasında Devlet Kurumlarının İşleyişi*, Ankara: Ankara Üniversitesi Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Yayın No:6.
- Öztürk, N. (1995), *Elmalılı M. Hamdi Yazır Gözüyle Vakıflar*, Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Öztürk, N. (1995). *Türk Yenileşme Tarihi Çerçevesinde Vakıf Müessesesi*, Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

Öztürk, S. (2019). Osmanlı Su Yapılarında Vakıfların Rolü: Tesis, Onarım ve Hizmet Giderlerinin Finansmanı. *Vakıflar Dergisi*, (80.yıl özel sayısı).135-157.

Şeker, M. (1987). *İslam'da Sosyal Dayanışma Müesseseleri*, Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.

Tabakoğlu, A. (2003). Klâsik Dönem Osmanlı Vakıf Sistemi. Ed. Mehmet Narince, *Cumhuriyetin 80. Yılında Uluslararası Vakıf Sempozyumu*, Ankara: Vakıflar Genel Müdürlüğü Yayınları.

Tomar, C. (2019). Müsadere. Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi. 3.Basım. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

Yağcı, M., Gürsoy, Ç. (2019). Osmanlı Devleti'nde İktisadi Zihniyet, Kurumlar ve Para Vakıfları, *Adam Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1), 37-67.

Yediyıldız, B. (1988). Türk Kültür Sistemi İçinde Vakfın Yeri. *Vakıflar Dergisi*, (20) 403-408.

Yenice, Ali Can. (2020). Homoeconomicus' tan Homoislamicus'a: Karşılaştırmalı Bir Araştırma, *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi* 6.2: 138-155.

Yıldız, K. (2019). Aykırı Vakıflar: Osmanlıda Fukarâ-yı Müslimîni de Gözeten Gayrimüslim Vakıfları. *Osmanlı Araştırmaları* 54.54: 141-198.

Zaim, S. (2013). *İslam Ekonomisinin Temelleri*, İstanbul: İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Yayınları.

Elektronik Kaynaklar:

<http://www.hukukmedeniyeti.org/vakfi-muneccez/nedir/> [01.11.2020]

<https://www.vgm.gov.tr/vakiflarimiz/vakiflarimiz/genel-bilgi> [01.12.2020]

### Extended Abstract

It takes many years for a person to allocate all or part of his equity to people with certain needs. Waqfs and charity institutions in today's legal systems are examples of this. In some old and new legal systems, there are institutions that resemble waqfs. However, in the West, waqfs were made to holy places rather than aid.

Like all other major religions, Islam encouraged charity work. Islamic jurists the beginning of the waqf, Hz. Umar wanted to give alms to a large date palm in Sımağ. They argued that Muhammad started when he told him, "Keep your original, distribute your product to charity." Hz. With the establishment of waqfs by Muhammad and the caliphs, Muslims who were able to establish waqf followed them.

Abu Hanifa's definition of waqf: "It is the granting of the interests of a property to another aspect so that it remains the property of the same owner." In other words, according to Abu Hanifa, the waqf is a loan, like a loan. However, according to Muhammed Şeybânî, who is a student of Abu Hanifa, the definition of waqf was explained as "to give a property to individuals with the right to use it, to the property of someone else (assignment) or to take its property (appropriation)". The practice in the Ottoman Empire was not based on Abu Hanifa, but on the view of Imam Muhammad Shaybani.

Both men and women were able to establish the waqf. In a Muslim country, a waqf can be established for Christians, Muslim or non-Muslim people. In the Ottoman Empire, non-Muslims were able to establish tame and charitable waqfs within the borders drawn by the state. The main purpose of the waqf is to ensure the conservation and reconstruction of existing waqfs, to enable the servants of Allah (c.c.) to benefit from this institution, to regulate the establishment basic of waqfs to be instrumental in the happiness of the community on the condition that it teaches the principles of the elimination of social deficiencies to future generations.

Women in the Ottoman Empire have established waqfs since the founding years of the state. So much so that the first known endowment was the endowment of Asporça Hatun, wife of Orhan Gazi, in 723/1323. The size of the waqfs varies according to the assets of their founders. Women who establish a waqfs are not only from the ruling family. Women from all walks of life made efforts for charity in the Ottoman Empire. Women are the founders of at least 15% of waqfs. This rate varies between 10% and 50% according to the cities.

In English and American law, "trust and foundation" institutions are similar to the foundation. Trusts; It means that "a property is given to the possession of a person called a safe or guardian for the benefit of another person who is the rightful person". There are two types; 1-Trust, Thrift or Spread: Widows and orphans benefit. 2-Charitable Trust: Charity is made for the public. Foundation is; It is expressed as "the allocation of a good for a public purpose". Foundation is more similar to the foundation institution than Trust. Charitable foundations; they are established purely for charitable purposes. There are private, public, corporate, community and family foundations.



The establishment of the United States of America has been important for waqfs to gain a new identity in the West. The first important waqfs in the USA were opened in Boston and Philadelphia in 1791, upon the will of Benjamin Franklin. Franklin added a charity charter to "well-mannered young married people" to these charities. Some researchers argue that the first waqf in the US was seen even earlier, in 1739. In Pennsylvania, William Carter's division of part of his personal existence to fuel the poor is seen by some as the first step towards charity work.

Waqfs in the modern sense were seen in the United States in the 19th century. Smithsonian Institution in Washington; It was founded with a donation made by the British scientist James Smithson to "increase and spread knowledge among people". The US Congress was instrumental in the realization of this distinguished institution with a law passed in 1846. The modern civil society structure that emerged with the Industrial Revolution is decisive in the birth of modern waqfs. In the 20th century, the number of foundations in the USA has increased significantly. Modern waqfs in the USA, whose numbers increased suddenly in the first quarter of the 20th century, went through a turbulent period after the economic crisis of 1929. With the New Deal, waqfs have also been reunited. . In the last quarter of the 20th century; Interesting waqfs can be established even in Third World Countries, which are at the lowest stages of the development process, and they make important contributions to their societies. The wide tax advantages granted to social donations in the US tax laws have been a very important factor for the donation and waqf institutions in the USA to reach dimensions that are not encountered in other Western societies.

The first Muslims wanted to establish an organization that could live indefinitely because of the continuous social services requiring a large amount of upfront investment and they found the opportunity to implement this with the waqf system. Western Europe, on the other hand, found the solution in this matter through corporation. Similarities and differences have been observed between waqfs and corporations. Common side; both survived longer than their employees and beneficiaries. The different aspects are; while a community evolved into a corporation by the collective will of its members, the founder of the waqf necessarily was generally a person. According to Timur Quran; The second different aspect is that while the supervision of the corporation has been changed by the members, the waqf has been inspected forever by its founder, according to the articles in the waqf specifications, which he prepared while donating his property. The third difference is; while the corporation can rearrange its functioning according to need, the functioning of waqfs is unchangeable. However, waqfs were regularly audited by judges, and the operation of waqfs also varied.

The waqf institution has been very important in the protection of five areas. These; religious and religious activities, educational services, protection of the human mind, protection of orphans and widows, economic and financial activities and the realization of income from rich to poor. The waqf, which is one of the important tools of fair distribution in Islam, has an important socioeconomic role. Waqfs; it promoted wealth, provided employment

opportunities, contributed to infrastructure development, improved human capital, reduced income inequality and implemented policies against poverty.

There have also been criticisms of waqfs. Among these criticisms are the establishment of waqfs to encourage laziness, to reduce the economy and prevent the free movement of goods, to direct state lands to property and prevent confiscation. However, attributing all these negativities to waqfs will not be an objective assessment. It has prevented injustice in income distribution by helping the poor rather than encouraging laziness. Waqfs were not established as an obstacle to confiscation, but individuals were able to transfer their wealth from generation to generation by establishing foster waqfs. However, the main purpose of waqfs has not been to transfer property from generation to generation. If it were, waqfs would have turned to activities that generate continuous income.

In the literature; Similarities have also been established between waqfs and the gift economy. Gift; "It is a good or service voluntarily given from one person or group to another. Although it is thought that the basis of waqf law is the gift-giving practices, the foundation of waqfs in the Islamic world is inadmissible, and the aim has never been to show wealth. In addition, by establishing a waqf, no response was expected in the world as in the gift economy. However, as Ghazali said; "The purpose of the credit in the gift is to spend his wealth in order to receive the reward and reward in the hereafter."

# Türkiye’de Potansiyel Zekât Geliri ve Zekâtın Yoksulluğu Önleyici Rolü

Osman Demir \*

Hüseyin Cevahir\*\*

**Received:** 15.03.2021

**Accepted:** 28.07.2021

**DOI:** 10.25272/ijisef.933678

**Type:** Research Article

## Öz

Zekâtın yoksulluğu azalttığı hakkında geniş bir literatür oluşmuştur. Bu çalışmada, Türkiye’de, kademeli olarak nüfusun en zengin %20’sinin, %40’ının ve %60’ının gelirinin %2,5’i oranında elde edilen zekât gelirinin yoksullara transfer edilmesi halinde, gelir dağılımı ve yoksulluk göstergelerinde meydana gelen kademeli değişim araştırılmıştır. Yapılan hesaplama göre, zenginlerin gelirinden alınan zekât, onların gelirini sadece %2,5 oranında azaltırken, yoksulların gelirini çok daha büyük oranda artırmıştır. Sadece nüfusun en zengin %20’sinin gelirinin %2,5’i oranındaki zekât gelirinin yoksullara transfer edilmesi halinde dahi, yoksulluk sınırının medyan gelirin %40’ı, %50’si ve günlük 5,5 \$ olarak tanımlanan yoksulluk türleri ortadan kalkmaktadır. Nüfusun en zengin %40’ının ve %60’ının gelirinin %2,5’i oranındaki zekât gelirinin yoksullara transfer edilmesi halinde ise bu konuda çok daha fazlası başarılabilir.

**Anahtar Kelimeler:** Zekât, yoksulluk, gelir dağılımı

**Jel Kodları:** 132, Z12

## Potential Zakat Income and the Poverty Prevention Role of Zakat in Turkey

### Abstract

There has been a large literature on the fact that zakat reduces poverty. In this study, it was investigated that how change the income distribution and poverty, if the rate of 2,5% zakat income will be gradually obtained from the income of the richest 20%, 40% and 60% of the population and transferred to the poor, in Turkey. According to the calculation, while zakat taken from the income of the rich decreased their income only 2,5%, it increased the income of the poor much more. Even if only 2,5% of the income of the richest 20% of the population is transferred to the poor, kinds of the poverty like the poverty line defined as 40% and 50% of the median income and \$ 5,5 per day were disappeared. If the amount of 2,5% zakat income will be gradually obtained of the richest 40% and 60% of the population and transferred to the poor, it much more can be achieved in this subject.

**Keywords:** Zakat, Poverty, Income distribution

**Jel Codes:** 132, Z12

\* Prof. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, osmandemir@gop.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3805-7822

\*\* Doktora öğrencisi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, huseyin.cevahir0217@gop.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4112-5091

## Giriş

Yoksulluk, hayat standardı belli bir düzeyin altında kalan insanların içinde buldukları durumu ifade eder. Mutlak yoksulluk ve görelî yoksulluk diye ikiye ayrılır. Günlük gıda, giyinme, barınma, temiz su, aydınlatma, eğitim, sağlık ve altyapı hizmetleri gibi temel ihtiyaçlarını yoksulluk sınırının altında karşılayanlar mutlak yoksuldurlar (Demir ve Yayar, 2020: 279, 283). Hayat standardı toplumun ortalama veya medyan hayat standardının altında kalanlar görelî yoksuldurlar. Zamanla toplum kesimlerinin hayat standartları değıştikçe ortalama veya medyan hayat standardı değışeceği için, görelî yoksulluk ülkelerin gelişmişlik düzeylerinden bağımsız olarak her zaman varlığını korur. Ortalama veya medyan hayat standardının altında kalan nüfus sayısı yüksek olan gelişmiş bir ülkenin görelî yoksulluk oranı az gelişmiş bir ülkenin görelî yoksulluk oranından daha büyük olabilir (Foster, 1998).

Yoksulluğun önlenmesi insanca yaşamanın ön şartı olduğu ve sosyal barışa katkı sağladığı için hükümetler ve bu alanda faaliyet gösteren ulusal/uluslararası kurumlar sorunun çözümüne yönelik yoğun çaba harcamaktadırlar. Suudi Arabistan, Malezya, Endonezya, Pakistan başta olmak üzere birçok İslam ülkesi yoksulluk sorununu zekât uygulaması ile çözmeye çalışmaktadırlar. Türkiye henüz kurumsal zekât uygulaması olan bir ülke değildir. Bu sebeple kurumsal zekât uygulaması olması halinde Türkiye’de yoksulluk sorununun ne ölçüde çözülebileceğinin araştırılması büyük önem taşımaktadır.

Zekât İslam Dininin beş temel şartından biridir. Yoksullar için zenginlerin malındaki bir hak, zenginler için mali bir ibadettir. Dinen zengin sayılan Müslümanların varlıklarından alınan belirli bir payın Kur’an’da (9/60) belirtilen sekiz sınıfa verilmesidir. Sekiz sınıfa insan yoksullar, miskinler, zekât memurları, kalpleri kazanılacak olanlar, azat edilecek köleler, borçlular, Allah yolunda olanlar ve yolda kalmışlardır. Bunlardan yoksullar, miskinler, borçlular ve yolda kalmışlar düşük gelirli sınıfa temsil edebileceği için, zekât yoksulluğun azaltılmasında önemli bir rol oynayacak demektir. Zengin sınıftan yoksul sınıfa doğru zekât geliri transfer edildikçe yoksul sınıfın gelirinin orta tabakaya doğru yükselmesi, yoksul sayısının ve yoksulluk oranının azalması beklenir.

Bir ülke geliştikçe mutlak yoksulluktan kurtulabileceği, ancak gelişmeyle birlikte ortalama ve medyan gelir de artacağı için, görelî yoksulluktan kurtulamayacağı için, kurumsal zekât uygulaması ile görelî yoksulluğun değil, mutlak yoksulluğun ortadan kaldırılması amaçlanmalıdır.

Aşağıda detaylıca açıklanacağı gibi, zekâtın yoksulluğu azaltıcı rolü hakkında literatürde çok sayıda çalışma yapılmış, zekâtın yoksulluğu azalttığı hususunda mutabakat oluşmuştur. Tarihi süreçte zekâtın yoksulluğu azaltıcı rolü hakkında ilk başarılı uygulamalar Hz. Ömer ve Ömer b. Abdülaziz’in halifelikleri dönemlerinde gerçekleşmiştir. Bu iki dönemde zekât verilecek yoksul bulmak zorlaşmıştır (Arif, 2017: 2). Günümüzde Malezya ve Endonezya’nın zekât uygulamalarının nispeten daha başarılı olduğu söylenebilir.

Çalışmada Türkiye’nin 2019 yılı verileri kullanılarak nüfusun en zengin %20’si, %40’ı ve %60’ının gelirinin %2,5’i oranında zekât geliri elde edilmesi ve bu gelirin yoksullara transfer

edilmesi halinde, yoksulların gelirinin ve yoksulluk düzeylerinin nasıl değişeceği araştırılacaktır. Zenginlerin gelirinden alınan ve yoksullara transfer edilen %2,5 oranındaki zekât geliri zenginlerin gelirini sadece %2,5 oranında azaltırken, yoksulların gelirini çok daha yüksek oranda artıracığı ve bu durumun gelir dağılımı adaleti yönünde güçlü bir etki yapacağı ortaya konulacaktır.

Zekâtın yoksulluğu önleyici rolü, nüfusun en zengin %20'si, %40'ı ve %60'ından %2,5 oranında zekât alınması ve elde edilen zekât gelirlerinin medyan gelirin %40'ı, %50'si, %60'ı ve %70'i olarak belirlenen yoksulluk sınırlarına göre oluşan yoksullara transfer edilmesi halinde yoksul sayılarındaki ve yoksulluk oranlarındaki azalış ortaya konulacaktır. Ayrıca zekât uygulamasıyla elde edilen gelirin yoksulların mevcut gelirlerine eklenmesiyle oluşan yoksulların yeni gelirleri, günlük 5,5 \$ yoksulluk sınırı ile karşılaştırılarak zekâtın yoksulluğu azaltmadaki başarısı bu yönüyle de ölçülmüş olacaktır.

Çalışmada elde edilen bulgular sonuç bölümünde özetlenecek ve politika yapıcıya bazı önerilerde bulunulacaktır.

### **1. Zekâtın Yoksulluğu Azaltıcı Rolü Hakkında Literatür Özeti**

Bangladeş'in kentsel bölgelerinde 1997 yılında toplanan zekât kentsel yoksulluk açığının %64'üne, kırsal bölgelerde toplanan zekât kırsal yoksulluk açığının %14,8'ine karşılık gelmiştir. 2005 yılına gelindiğinde bu oranlar kentsel bölgelerde %82'ye, kırsal bölgelerde %24,7'ye çıkmıştır. Pakistan'da 1987-1988 döneminde zekât uygulaması sayesinde yoksulluk ülke genelinde %2,41, kentsel alanda %3,93 ve kırsal alanda %1,83 oranında azalmıştır. 60 bini aşkın yoksulun geliri yoksulluk sınırının üzerine çıkmıştır (Hossain, 2012: 8-11).

Malezya'da toplanan ve dağıtılan zekât miktarı arttıkça yoksulluk oranının azaldığı, özellikle Selangor Eyaletindeki Müslüman nüfusun yoksulluk oranındaki azalışın %61 seviyesine ulaştığı tespit edilmiştir (Embong, Nor ve Taha, 2013: 146-147).

Endonezya'da 2015 yılında 3,8 milyon yoksula (toplam yoksulların %12,67'si) yapılan zekât ödemesi sayesinde maddi yoksulluk, mutlak yoksulluk ve refah endekslerinde olumlu gelişmeler olduğu gözlemlenmiştir (Beik, 2016: 139-140).

Endonezya'da 2007-2008 döneminde kendileriyle anket yapılan 1.195 yoksul hane halkının aylık geliri zekât geliri transferiyle yaklaşık %9 oranında artmış, yoksulluğun görülme sıklığı, derinliği ve şiddeti sırasıyla %16,79; %13,9 ve %36,7 oranında azalmıştır (Kasri, 2017: 32).

Türkiye'de Müslüman nüfusun tasarruflarından alınacak zekâtın, nüfusun en düşük gelirli %20'lik kısmına transfer edilmesi halinde, yoksulların yaşam şartlarında önemli iyileşmeler olacağı ve tasarruf dışı zekât gelirleriyle birlikte iyileşmenin daha ileri düzeylere ulaşacağı ifade edilmiştir (Yılmaz, Sağın ve Yapar, 2017).

Türkiye'nin gelire bağlı potansiyel zekât gelirinin GSYH'ye oranının 2012-2017 döneminde %2,67 ila %2,94 aralığında değiştiği, Forbes Dergisi'nin belirlediği en zengin 100 Türk'ten zekât alınması halinde, 2016 yılı için 7.148 milyon TL zekât geliri oluşacağı, bunun ülke

genelinde 10 katı büyüklüğe (71.480 milyon TL) ulaşabileceği ve bunun yaklaşık 1/3’ünün yoksullara transfer edilmesi halinde bile yoksulluk sorununun ortadan kalkabileceği ifade edilmiştir (Gümü, Yardımcıoğlu ve Altıntaş, 2019).

Türkiye’nin 1986 yılı potansiyel zekât geliri / GSMH oranının yaklaşık %5,3 olacağı tahmin edilmiştir (Özek vd., 1987).

Türkiye, Mısır, Endonezya, Pakistan, Katar, Suudi Arabistan, Sudan ve Suriye için üç farklı yöntemle (Z1, Z2, Z3)<sup>1</sup> potansiyel zekât geliri tahmin edilmiş, Türkiye’nin potansiyel zekât gelirinin bu üç yöntemle sırasıyla GSYH’nin %1,9’u, %4,9’u ve %7,5’i olacağı tahmin edilmiştir (Kahf, 1989).

Türkiye’nin 1986, 1988 ve 1990 yılları potansiyel zekât gelirinin GSMH’nin sırasıyla %1,75’i, %1,8’i ve %1,75’i düzeyinde olduğu tahmin edilmiştir (Zaim, 1993).

İslam Kalkınma Bankası üyesi ülkelerin potansiyel zekât gelirleri Kahf (1989)’ın Z1, Z2, Z3 yaklaşımına benzer bir yaklaşımla hesaplanmış, Türkiye’nin potansiyel zekât geliri / GSYH oranının 2005 yılı için sırasıyla %1,78; %3,81 ve %4,29 olduğu tahmin edilmiştir (Shirazi, 2014).

Türkiye’nin 2015 yılı potansiyel zekât gelirinin, GSYH üzerinden hesaplanması halinde 58,3 milyar TL (GSYH’nin %2,98’i), Credit Suisse Küresel Servet Raporu üzerinden hesaplanması halinde 59,8 milyar TL ve Forbes Dergisi tarafından açıklanan Türkiye’nin en zengin 100 kişisi üzerinden hesaplanması halinde 6,8 milyar TL olduğu tahmin edilmiştir. Gelir ve servet ayrı ayrı zekâta tabi olduğundan, Türkiye’nin potansiyel zekât gelirinin birinci ve ikinci yöntemle hesaplanan zekât gelirinin toplamı (58,3 + 59,8 = 118,1 milyar TL) olacağı ifade edilmiştir. Hz. Peygamber’in üzüm ve hurma mahsulünün zekâtı için tahminde bulunurken 1/3’ünü göz ardı etmesinden hareketle 118,1 milyar TL toplam potansiyelin 1/3’üne karşı gelen 39,36 milyar TL hesap dışı tutulduğunda net potansiyel zekât gelirinin en az 80 milyar TL olacağı sonucuna varılmıştır (Tabakoğlu ve Turan, 2017). 80 milyar TL potansiyel zekât geliri 2015 yılı GSYH’si olan 1.954 milyar TL’ye oranlandığında Türkiye’nin zekât potansiyeli GSYH’nin %4,1’i kadar olmaktadır.

Birleşmiş Milletler Mülteci Örgütü’nün 2019 yılı zekât raporunda Türkiye’nin 2018 yılı potansiyel zekât gelirinin yaklaşık 31,3 milyar dolar olduğu ve Türkiye’nin İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkeler arasında Suudi Arabistan ve Endonezya’dan sonra zekât geliri potansiyeli en yüksek üçüncü ülke olduğu ifade edilmiştir (UNHCR, 2019).

Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreteri Türkiye’nin 2018 yılı potansiyel zekât gelirinin 50 milyar dolar olduğunu (DHA, 2018), Türkiye Diyanet Vakfı Genel Müdürü ise Türkiye’nin 2019 yılı potansiyel zekât gelirinin 55 milyar dolar olduğunu ifade etmiştir (AA, 2019).

---

<sup>1</sup> Z1 yönteminde tarım, hayvancılık, ticari mal mevcudu, altın, gümüş ve para üzerinden; Z2 yönteminde üretim araçlarının getirisi, bina kiralari ve net tasarruflar üzerinden; Z3 yönteminde sabit varlıklar ve ürünleri üzerinden zekât alınır.

İslam Kalkınma Bankası üyesi 24 ülkede yoksulluğun azaltılması için ne kadar gelire ihtiyaç olduğu tahmin edilmiş, 2000 yılı için Türkiye’de günlük 1\$ ve 2\$ yoksulluk sınırındaki yoksulları, yoksulluktan kurtarmak için sırasıyla GSYH’nin %0,3’ü ve %2,4’ü gelire ihtiyaç olduğu sonucuna varılmıştır (Ahmed, 2004).

Türkiye dahil 38 İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkede yoksulluğu önlemek için gerekli gelir ve bu ülkelerdeki potansiyel zekât gelirleri tahmin edilmiştir. Türkiye’de 2005 yılı için günlük 1,25\$ ve 2\$ yoksulluk sınırındaki yoksulluğu önlemek için sırasıyla GSYH’nin %0,05’i ve %0,24’ü oranında gelire ihtiyaç olduğu sonucuna varılmıştır (Shirazi ve Amin, 2009).

İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi 17 ülkede yoksulluğu önlemek için gerekli ve potansiyel zekât gelirleri tahmin edilmiştir. 12 ülkenin potansiyel zekât geliri/GSYH oranının günlük 1,25\$ ve 2\$ yoksulluk sınırındaki yoksulluğu önlemek için gerekli zekât geliri/GSYH oranından büyük olduğu, potansiyel zekât gelirinin gerçekleştirilmesi halinde bu ülkelerde yoksulluğun tamamen önlenilebileceği sonucuna varılmıştır. Türkiye’nin 2013 yılı potansiyel zekât gelirinin 28.142 milyon dolar olduğu, %3,42’lik potansiyel zekât geliri / GSYH oranına karşılık ihtiyaç duyulan zekât geliri / GSYH oranının günlük 1,25\$ yoksulluk sınırı için %0,06 ve günlük 2\$ yoksulluk sınırı için %0,17 olduğu sonucuna varılmıştır (Shaikh, 2016).

## 2. Materyal ve Yöntem

Çalışmada kullanılan nüfusun en zengin %20’si, %40’ı ve %60’ının gelirleri, medyan gelirin %40’ı, %50’si, %60’ı ve %70’i yoksulluk sınırları, yoksulluk açığı, GSYH ve nüfus verileri TÜİK’ten alınmıştır. Orta üst gelir grubu ülkeler için günlük 5,5 \$ yoksulluk sınırı verisi Dünya Bankası’ndan, ortalama Dolar kuru TCMB’den ve dolaysız vergiler Hazine ve Maliye Bakanlığında alınmıştır.

Çalışmada literatürdeki genel eğilim, Malezya ve Endonezya uygulamaları dikkate alınarak Türkiye’nin potansiyel zekât gelirinin ağırlıklı olarak gelirden elde edileceği, temel ihtiyaçlar, borçluluk, gayrimüslim olma ve dinen helal olmayan kazanç gibi zekât dışı gelirlerden doğan zekât kaybının gelir dışı alanlardan özellikle servetten elde edilen zekât gelirleriyle telafi edileceği varsayılmıştır. Bu varsayımda toplam zekât gelirleri içinde en büyük payın gelirden elde edilen zekâta ait olacağı, servet verilerinin daha az güvenilir olduğu, servet içinde ağırlıklı yer tutan gayrimenkullerden alınan zekâtın gayrimenkullerin değeri üzerinden değil de kira gelirleri veya ticari kazançları yani gelir üzerinden alınacağı, atıl duran gayrimenkullerden zekât alınmayacağı, gelir ve servet üzerinden ayrı ayrı zekât hesaplanması halinde çift sayım sorunu yaşanabileceği gibi durumlar etkili olmuştur. Ayrıca fiilen ödenmesi gereken zekât her bir mükellefin içinde bulunduğu ekonomik şartlar dikkate alınarak hesaplanabileceği için, çalışmanın amacı fiilen ödenmesi gereken zekâtı kusursuzca ortaya koymak değildir. Çalışmanın amacı Türkiye’de elde edilebilir zekât geliri potansiyelinin yoksulluğu ne ölçüde önleyebileceğini ortaya koymaktır. Uygulamada karşılaşılabilecek sorunlar bir zekât kurumu kurulması halinde kurumun öncelikle çözmesi gereken konular olacaktır.

Zekâtın pratik uygulaması masa başı hesaplamalar kadar kolay olmayacağı için teorik çalışmaları gerçeğe yaklaştırmak amacıyla bazı varsayımlarda bulunmak zorunlu olmaktadır.

Örnek olarak S. Zaim (t.y.: 90) Türkiye’nin 1988 yılı GSMH’sinin 100 trilyon TL olduğunu ve 5,5 trilyon TL zekât potansiyeli bulunduğunu ifade ettikten sonra, 4 trilyon TL potansiyel zekâtın gerçekte ödenmediği varsayımında bulunmuş ve iyimser bir tahminle gerçekleşmenin GSMH’nin yaklaşık %1,5’i oranında olduğunu ifade etmiştir. Tabakoğlu ve Turan (2017), 2015 yılı Türkiye’nin potansiyel zekât gelirinin 118,1 milyar TL olabileceğini ifade ettikten sonra, Hz. Peygamber’in üzüm ve hurma mahsulünün zekâtı için tahminde bulunurken 1/3’ünü göz ardı etmesinden hareketle, 1/3 oranındaki muafılığı bütün zekât gelirlerine uygulamışlar ve Türkiye’nin 2015 yılı zekât geliri potansiyelinin 80 milyar TL (GSYH’nin %4,1’i) olacağı sonucuna varmışlardır.

Asırlar öncesinin tarım toplumlarında zekât genellikle deve, koyun, keçi, at, sığır, arpa buğday gibi mal varlığından alınmıştır. Ancak zamanla tarım sektörünün ekonomideki payı iyice azalmış, hizmet sektörünün payı olabildiğince artmıştır. Ekonomik yapıdaki bu değişim servetten alınan zekâtın gittikçe azalmasına ve gelirden alınan zekâtın gittikçe artmasına yol açmıştır. Ayrıca önceki çalışmalarda tarım sektöründen elde edilecek zekât hesabında %10 oranı uygulanırken, El Kardavi’nin sulu tarımdan elde edilen ürünlerden %5 oranında zekât alınması fetvası sonrası yapılan çalışmalarda bu oran uygulanır olmuştur. Günümüzde kırsal yoksulluk oranının kentsel yoksulluk oranından daha büyük olduğu dikkate alırsa, bu kesimden de %2,5 oranında zekât alınması konusu geleceğin tartışmalı konuları arasında yer alabilir.

Günümüzde Hz. Peygamber zamanında olmayan ve bir zanaatkârın el aletlerinin çok ötesinde anlam taşıyan sınaî servet, yatırım ve üretim araçları bulunmaktadır. Bazı düşünürler sanayi sektör yatırımlarını ticari yatırım ve faaliyetlere kıyas etmeyi daha uygun bulmuşlardır. Zekâtın duran varlıklar (servet) üzerinden değil de, borçlar, malzeme, işçilik, üretim, pazarlama, yönetim, finansman vb. giderler düşüldükten sonra, net kâr ile birlikte dönen varlıklar (gelir) üzerinden %2,5 oranında alınmasını önermişlerdir (Erkal, t.y.: 458, 461).

Erkal (t.y.: 462, 464) zekâtın kiraya verilen arazi ve taşınmazların mülk değerinden değil, bunların kira gelirinden %2,5 oranında ödendiğini; işçi, memur ve serbest meslek sahibi gibi düzenli geliri olanların, asli ve temel giderlerini (havaic-i asliye), bu amaçlı tasarruf ve borçlarını düşttükten sonra, arta kalan gelir yıl sonu itibariyle toplandığında nisap miktarına ulaşıyorsa, yılın tamamlanmasını beklemeden aylık gelirden düzenli olarak %2,5 oranında zekât verebileceklerini ifade etmiştir.

Son zamanlardaki potansiyel zekât geliri araştırmalarında (Tabakoğlu ve Turan, 2017; Gümüş, Yardımcıoğlu ve Altıntaş, 2019; Zaim, t.y.; Kahf, 1989; Shirazi, 2014) gelirden alınan zekât ve potansiyel zekât gelirinin toplam gelire (GSYH) kıyaslanması öncelikli ve ağırlıklı olarak yer almıştır. Tabakoğlu ve Turan (2017: 919, 920)’a göre gelir üzerinden zekât hesaplamasının birkaç nedeni vardır. Yapılan çalışmaların hemen hepsi GSYH üzerinden bir yol izlemiştir. Bu durum araştırmacılara karşılaştırma fırsatı sunmaktadır. Bu yöntem ne tamamen doğru ne de tamamen yanlıştır. Yöntemin gerçeklerden çok da uzak olmadığı söylenebilir.



Malezya ve Endonezya zekât kurumları aracılığı ile zekât toplayan iki ülkedir. Bu ülkelerin tecrübeleri Türkiye’de uygulamada elde edilebilecek gerçek zekât geliri hakkında bir fikir verebilir. Malezya’nın 13 eyaletinde 2017 yılında toplanan zekât geliri 2.920.244.147 RM’dir. Bu değer 2017 yılı ortalama Dolar kuru olan 4,3’e (Statista, 2021a) bölündüğünde 679.126.546 \$ olmaktadır. Aynı yıl ülkenin GSYH’si 319.109.000.000 \$ olduğuna (Countryeconomy, 2021a) göre, GSYH’nin binde 2,1’i (%0,21) oranında zekât toplanmış demektir. Toplanan zekât gelirinin kaynakları; gelir, fitre, ticari kazanç, tasarruf, hisse senedi, çalışanlar yardım fonu, kıymetli madenler, bitkisel ürünler, hayvancılık, defineler, gayrimenkuller, sadakalar ve diğer şeklinde sıralanmıştır. Bunlar içinde gelirden elde edilen zekât toplam zekât gelirinin %54,7’si olmuştur. İkinci sırayı %23,5 oranı ile ticari kazançtan elde edilen zekât almıştır (PPZ, 2017: 82-94). Zekâtın kaynakları olarak sayılan fitre, sadaka, ticari kazanç, tasarruf, çalışanlar yardım fonu, gayrimenkullerden elde edilen kira gelirleri gibi kalemler servetten ziyade gelire dahil edilebilir ki o zaman gelirden elde edilen zekât toplam zekâtın çok daha büyük kısmına tekabül eder.

Endonezya’da 2017 yılı sosyal fonlar toplamı 6.224.371.269.471 Rp’dir. Bu değer 2017 yılı ortalama Dolar kuru olan 13.548’e (Statista, 2021b) bölündüğünde 459.431.006 \$ olmaktadır. Aynı yıl ülkenin GSYH’si 1.015.490.000.000 \$ olduğuna (Countryeconomy, 2021b) göre, sosyal fonlar toplamı GSYH’nin on binde beşine (%0,05) karşı gelmektedir. Bu fonların türlerine göre dağılımı; kişisel gelirin zekâtı, kişisel infak ve sadakalar, ramazan fitre ve zekâtı, şirketlerin zekâtı, şirketlerin infak ve sadakaları, diğer sosyal ve dini fonlar olarak sıralanmıştır. Fonlar toplamının %44,8’i kişisel gelire bağlı zekâttan, %26,5’i kişisel infak ve sadakadan, %17,7’si Ramazan’da ödenen fitre ve zekâttan oluşmuştur (BAZNAS, 2019: 14, 20).

Çalışmada Türkiye 2019 yılı için nüfusun en zengin %20’si, %40’ı ve %60’ının gelirinin %2,5’i oranında potansiyel zekât geliri elde edilmesi ve bu gelirin yoksullara transfer edilmesi halinde yoksulların gelir ve yoksulluk düzeylerinin nasıl değişeceği hesapları yapılmıştır. Malezya ve Endonezya uygulamaları dikkate alınarak, mütevazî zekât geliri hesaplamalarının gerçeğe daha yakın olacağı kanaatine varılmıştır. Yaptığımız hesaplamada 2019 yılı için Türkiye’de nüfusun en zengin %20’si, %40’ı ve %60’ının toplam gelirinin %2,5’i oranında kademeli olarak elde edilecek zekât gelirinin GSYH’ye oranının sırasıyla %1,1’i; %1,6’sı ve %2’si olduğu tespit edilmiştir. Bu oranların literatürde %7,5’e kadar çıkarılan (Kahf, 1989) oranlara göre daha gerçekçi olduğu söylenebilir.

### 3. Zekâtın Gelir Dağılımına Etkisi

Türkiye’de nüfusun en zengin %20’si, %40’ı ve %60’ının gelirinin %2,5’i oranında (GSYH’nin sırasıyla %1’i, %1,6’sı ve %2’si) zekât geliri elde edilmesi ve bu gelirin en düşük gelirli %20’lik kısma transfer edilmesi halinde, gelir dağılımı anılan gruplar arasında yeniden dağılır. Zekât alınan zengin sayısı arttıkça zengin grupların gelirlerindeki azalma oranı %2,5 olarak kalır, ama yoksul grubun gelirindeki artış oranı gittikçe artar.

Tablo 1’de görüldüğü gibi, Türkiye’de 2019 yılında nüfusun en düşük gelirli %20’lik kısmı toplam gelirin %6,2’sini, en yüksek gelirli %20’lik kısım ise toplam gelirin %46,3’ünü elde

etmiştir. En yüksek gelirli gruptaki ortalama bir vatandaşın geliri en düşük gelirli gruptaki ortalama bir vatandaşın gelirinin yaklaşık 7,5 katı ( $111.945 / 14.990 = 7,5$ ) olmuştur.

### 3.1. En Zengin %20’den En Düşük Gelirli %20’ye Zekât Transfer Edilmesi

Nüfusun en zengin %20’sinden en düşük gelirli %20’sine %2,5 oranında (GSYH’nin %1’i) zekât geliri transfer edilmesi halinde bu iki grubun geliri yeniden dağılır. Tablo 1’de görüldüğü gibi, nüfusun en zengin %20’sinin toplam geliri 1.862.767 TL’dir. Bundan %2,5 oranında zekât alınırsa 46.569 milyon TL ( $1.862.767 \times 0,025 = 46.569$ ) zekât geliri oluşur. En zengin %20’nin toplam gelirden aldığı pay %46,3’ten %45,1’e ve bu gruptaki ortalama bir vatandaşın geliri 111.945 TL’den 109.146 TL’ye düşer. 46.569 milyon TL zekât geliri en düşük gelirli %20’lik gruba transfer edilirse bu grubun toplam gelirden aldığı pay %6,2’den %7,4’e ve bu gruptaki ortalama bir vatandaşın geliri 14.990 TL’den 17.789 TL’ye çıkar. En zengin gruptaki ortalama bir vatandaşın geliri %2,5 oranında azalırken ( $109.146 - 111.945 / 111.945 = -0,025$ ), en düşük gelirli %20’lik gruptaki ortalama bir vatandaşın geliri yaklaşık %19 oranında artar ( $17.789 - 14.990 / 14.990 = 0,19$ ).

### 3.2. En Zengin %40’dan En Düşük Gelirli %20’ye Zekât Transfer Edilmesi

Nüfusun en zengin %40’ından en düşük gelirli %20’sine %2,5 oranında (GSYH’nin %1,6’sı) zekât geliri transfer edilmesi halinde, gelir anılan gruplar arasında yeniden dağılır. Tablo 1’de görüldüğü gibi, nüfusun en zengin %40’ının toplam geliri 2.723.743 milyon TL’dir ( $1.862.767 + 860.976 = 2.723.743$ ). Bu gelirden %2,5 oranında zekât alınırsa 68.094 milyon TL ( $2.723.743 \times 0,025 = 68.094$ ) zekât geliri oluşur. Bu gelir nüfusun en düşük gelirli %20’sine transfer edilirse, bu grubun toplam geliri 249.442 milyon TL’den 317.535 milyon TL’ye, kişi başına geliri 14.990 TL’den 19.082 TL’ye çıkar. Yüksek gelirli %40’lık grubun toplam ve kişi başına geliri sadece %2,5 oranında azalırken, en düşük gelirli %20’lik gruptaki ortalama bir vatandaşın geliri yaklaşık %27 oranında artar ( $19.082 - 14.990 / 14.990 = 0,27$ ).

### 3.3. En Zengin %60’dan En Düşük Gelirli %20’ye Zekât Transfer Edilmesi

Nüfusun en zengin %60’ından en düşük gelirli %20’sine %2,5 oranında (GSYH’nin %2’si) zekât geliri transfer edilmesi halinde, gelir anılan gruplar arasında yeniden dağılır. Tablo 1’de görüldüğü gibi, nüfusun en zengin %60’ının toplam geliri 3.335.278 milyon TL’dir ( $1.862.767 + 860.976 + 611.535 = 3.335.278$ ). Bu gelirden %2,5 oranında zekât alınırsa 83.382 milyon TL ( $3.335.278 \times 0,025 = 83.382$ ) zekât geliri oluşur. Bu gelir en düşük gelirli %20’lik gruba transfer edilirse, bu grubun toplam geliri 249.442 milyon TL’den 332.824 milyon TL’ye, kişi başına geliri 14.990 TL’den 20.001 TL’ye çıkar. Yüksek gelirli %60’lık grubun toplam ve kişi başına geliri sadece %2,5 oranında azalırken, en düşük gelirli %20’lik gruptaki ortalama bir vatandaşın geliri yaklaşık %33 oranında artar ( $20.001 - 14.990 / 14.990 = 0,33$ ).

**Tablo 1:** Nüfusun En Zengin %20'sinin, %40'ının ve %60'ının Gelirinden En Düşük Gelirli %20'ye %2,5 Oranında Zekât Geliri Transfer Edilmesi\*, 2019

Nüfus Grupları		1. %20	2. %20	3. %20	4. %20	5. %20
Zekât Öncesi						
Grup Geliri	%	6,2	10,9	15,2	21,4	46,3
	Milyon TL	249.442	438.535	611.535	860.976	1.862.767
Kişi Başına Gelir, TL		14.990	26.354	36.751	51.741	111.945
En Zengin %20'den En Düşük Gelirli %20'ye Zekât Transfer Edilmesi						
Grup Geliri	%	7,4	10,9	15,2	21,4	45,1
	Milyon TL	296.011	438.535	611.535	860.976	1.816.198
Kişi Başına Gelir, TL		17.789	26.354	36.751	51.741	109.146
En Zengin %40'dan En Düşük Gelirli %20'ye Zekât Transfer Edilmesi						
Grup Geliri	%	7,9	10,9	15,2	20,9	45,1
	Milyon TL	317.535	438.535	611.535	839.452	1.816.198
Kişi Başına Gelir, TL		19.082	26.354	36.751	50.447	109.146
En Zengin %60'dan En Düşük Gelirli %20'ye Zekât Transfer Edilmesi						
Grup Geliri	%	8,2	10,9	14,8	20,9	45,1
	Milyon TL	332.824	438.535	596.247	839.452	1.816.198
Kişi Başına Gelir, TL		20.001	26.354	35.832	50.447	109.146

Kaynak: (TÜİK, 2020b; Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2020).

\* Hesaplamalar tarafımızdan yapıldı. Hesaplamada Türkiye'nin 2019 yılı GSYH'si olan 4.280.381 milyon TL'den 257.127 milyon TL dolaysız vergi düşüldükten sonra kalan 4.023.254 milyon TL esas alındı.

Zekât öncesi nüfusun en zengin %20'sinin gelirinin en düşük gelirli %20'sinin gelire oranı (80/20 oranı) yaklaşık 7,47'dir ( $1.862.767 / 249.442 = 7,47$ ). Nüfusun en zengin %20'sinin, %40'ının ve %60'ının gelirinden alınan %2,5 oranındaki zekât geliri en düşük gelirli %20'ye transfer edilince 80/20 oranı sırasıyla 6,14; 5,72 ve 5,46'ya düşmekte ve böylece gelir dağılımı adaletsizliği kısmen azalmaktadır.

#### 4. Zekâtın Yoksulluğu Önleyici Rolü

Türkiye'de 2019 yılı için nüfusun en zengin %20'si, %40'ı ve %60'ından %2,5 oranında (sırasıyla GSYH'nin %1'i, %1,6'sı ve %2'si) zekât alınması halinde sırasıyla 46.569 milyon TL, 68.094 milyon TL ve 83.382 milyon TL potansiyel zekât geliri elde edilebileceği yukarıda hesaplanmıştı. Şimdi ise hesaplanan potansiyel zekât gelirlerinin medyan gelirin %40'ı, %50'si, %60'ı ve %70'i olarak belirlenen yoksulluk sınırlarına göre oluşan yoksullara transfer edilmesi halinde yoksul sayılarında ve yoksulluk oranlarında meydana gelen değişim ortaya konulacaktır.

Tablo 2'de görüldüğü gibi;

Yoksulluk sınırı medyan gelirin %40'ı (8.635 TL) olduğunda, yoksul sayısı 6.710 bin ve yoksulluk oranı %8,3 olmaktadır.

Yoksulluk sınırı medyan gelirin %50’si (10.793 TL) olduğunda, yoksul sayısı 11.641 bine ve yoksulluk oranı %14,4’e çıkmaktadır.

Yoksulluk sınırı medyan gelirin %60’ı (12.952 TL) olduğunda, yoksul sayısı 17.207 bine ve yoksulluk oranı %21,3’e çıkmaktadır.

Yoksulluk sınırı medyan gelirin %70’i (15.111 TL) olduğunda, yoksul sayısı 23.024 bine ve yoksulluk oranı %28,5’e çıkmaktadır.

TÜİK yoksulluk açığını aşağıdaki formülle hesaplamaktadır.

Yoksulluk Açığı = [(Yoksulluk Sınırı-Yoksulların EFB Medyan Geliri)/Yoksulluk Sınırı]

Bu formüle göre yoksulların eşdeğer fert başına (EFB) medyan geliri yoksulluk sınırına yaklaştıkça yoksulluk açığı sıfıra, yoksulların EFB medyan geliri sıfıra yaklaştıkça yoksulluk açığı bire meyletmektedir. 2019 yılı için TÜİK tarafından hesaplanan yoksulluk açığı 0,289’dur. Buna göre ortalama bir yoksulun yoksulluk sınırına uzaklığı bir tam sayının 1/3’ünden daha azdır. Medyan gelirin %40’ı, %50’si, %60’ı ve %70’ine göre oluşan yoksulluk sınırları, yoksulluk açığı katsayısı (0,289) ile çarpılarak yoksulluk açığının parasal değeri bulunacak ve bulunan açığın zekât geliriyle ne ölçüde telafi edileceği araştırılacaktır.

Yoksulluk sınırı 8.635 TL olduğunda, yoksulluk açığı 2.495 TL ( $8.635 \times 0.289 = 2.495$ ) olmaktadır.

Yoksulluk sınırı 10.793 TL olduğunda, yoksulluk açığı 3.119 TL ( $10.793 \times 0.289 = 3.119$ ) olmaktadır.

Yoksulluk sınırı 12.952 TL olduğunda, yoksulluk açığı 3.743 TL ( $12.952 \times 0.289 = 3.743$ ) olmaktadır.

Yoksulluk sınırı 15.111 TL olduğunda, yoksulluk açığı 4.367 TL ( $15.111 \times 0.289 = 4.367$ ) olmaktadır.

#### 4.1. En Zengin %20’den Yoksullara Zekât Transfer Edilmesi

Nüfusun en zengin %20’sinin gelirinin %2,5’i oranında zekât alınması halinde oluşan 46.569.000 bin TL potansiyel zekât geliri yoksulluk açığına bölünerek kaç yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üzerine çıkacağı tespit edilir. Yoksul sayısı değişince yoksulluk oranı da değişir. Aşağıda yapılan bu hesaplamaların sonuçları Tablo 2’de yer alan “En zengin %20’den” başlıklı sütunda gösterilmiştir.

Potansiyel zekât geliri olan 46.569.000 bin TL’nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %40’ı yani 8.635 TL olmasına göre oluşan yoksulluk açığına (2.495 TL) bölünmesiyle ( $46.569.000 / 2.495$ ), 18.665 bin yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 6.710 binden -11.955 bine ( $6.710 - 18.665 = -11.955$ ) ve yoksulluk oranı %8,3’ten %-14,8’e düşer ( $-11.955 / 80.843 = -0,148$ ). Yoksul sayısının ve yoksulluk oranının negatif değer alması zekâtın yoksulların gelirini yoksulluk sınırının üstüne çıkardığını gösterir.

Potansiyel zekât geliri olan 46.569.000 bin TL'nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %50'si yani 10.793 TL olmasına göre oluşan yoksulluk açığına (3.119 TL) bölünmesiyle (46.569.000 / 3.119), 14.931 bin yoksulun gelirin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 11.641 binden -3.290 bine (11.641 - 14.931 = -3.290) ve yoksulluk oranı %14,4'ten %-4,1'e düşer (-3.290 / 80.843 = -0,041). Yoksul sayısının ve yoksulluk oranının negatif değer alması zekâtın yoksulların gelirini yoksulluk sınırının daha üstüne çıkardığını gösterir.

Potansiyel zekât geliri olan 46.569.000 bin TL'nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %60'ı yani 12.952 TL olmasına göre oluşan yoksulluk açığına (3.743 TL) bölünmesiyle (46.569.000 / 3.743), 12.442 bin yoksulun gelirin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 17.207 binden 4.765 bine (17.207 - 12.442 = 4.765) ve yoksulluk oranı %21,3'den %5,9'a düşer (4.765 / 80.843 = 0,059).

Potansiyel zekât geliri olan 46.569.000 bin TL'nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %70'i yani 15.111 TL olmasına göre oluşan ortalama yoksul gelirin (4.367 TL) bölünmesiyle (46.569.000 / 4.367 = 10.664 bin), 10.664 bin yoksulun gelirin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 23.024 binden 12.360 bine (23.024 - 10.664 = 12.360) ve yoksulluk oranı %28,5'den %15,3'e düşer (12.360 / 80.843 = 0,153).

Yukarıdaki hesaplamalardan anlaşılacağı gibi, nüfusun en zengin %20'sinin gelirinden alınacak %2,5 oranındaki zekât gelirin yoksullara transfer edilmesi halinde, yoksulluk sınırının medyan gelirin %40'ı ve %50'sine göre oluşan yoksulluk fazlasıyla ortadan kalkmakta, yoksulluk sınırının medyan gelirin %60'ı ve %70'ine göre oluşan yoksulluk önemli ölçüde azalmaktadır.

#### **4.2. En Zengin %40'dan Yoksullara Zekât Transfer Edilmesi**

Nüfusun en zengin %40'ının gelirin %2,5'i oranında zekât alınması halinde oluşan 68.094.000 bin TL potansiyel zekât geliri yoksulluk açığına bölünerek kaç yoksulun gelirin yoksulluk sınırının üzerine çıkacağı tespit edilir. Yoksul sayısı değişince yoksulluk oranı da değişir. Aşağıda yapılan bu hesaplamaların sonuçları Tablo 2'de yer alan "En zengin %40'dan" başlıklı sütunda gösterilmiştir.

Potansiyel zekât geliri olan 68.094.000 bin TL'nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %40'ı yani 8.635 TL olması halinde oluşan yoksulluk açığına (2.495 TL) bölünmesiyle (68.094.000 / 2.495), 27.292 bin yoksulun gelirin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 6.710 binden -20.582 bine (6.710 - 27.292 = -20.582 bin) ve yoksulluk oranı %8,3'ten %-25,5'e düşer (-20.582 / 80.843 = -0,255). Yoksul sayısının ve yoksulluk oranının negatif değer alması zekâtın yoksulların gelirini yoksulluk sınırının üstüne çıkardığını gösterir.

Potansiyel zekât geliri olan 68.094.000 bin TL'nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %50'si yani 10.793 TL olması halinde oluşan yoksulluk açığına (3.119 TL) bölünmesiyle (68.094.000 / 3.119), 21.832 bin yoksulun gelirin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 11.641 binden -10.191 bine (11.641 - 21.832 = -10.191 bin) ve yoksulluk oranı %14,4'ten %-

12,6’ya düşer ( $-10.191 / 80.843 = -0,126$ ). Yoksul sayısının ve yoksulluk oranının negatif değer alması zekâtın yoksulların gelirini yoksulluk sınırının çok üstüne çıkardığını gösterir.

Potansiyel zekât geliri olan 68.094.000 bin TL’nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %60’ı yani 12.952 TL olması halinde oluşan yoksulluk açığına (3.743 TL) bölünmesiyle ( $68.094.000 / 3.743$ ), 18.192 bin yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 17.207 binden -985 bine ( $17.207 - 18.192 = -985$ ) ve yoksulluk oranı %21,3’den %-1,2’ye düşer ( $-985 / 80.843 = -0,012$ ). Yoksul sayısının ve yoksulluk oranının negatif değer alması zekâtın yoksulların gelirini yoksulluk sınırının çok üstüne çıkardığını gösterir.

Potansiyel zekât geliri olan 68.094.000 bin TL’nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %70’i yani 15.111 TL olması halinde oluşan yoksulluk açığına (4.367 TL) bölünmesiyle ( $68.094.000 / 4.367$ ), 15.593 bin yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 23.024 binden 7.431 bine ( $23.024 - 15.593 = 7.431$  bin) ve yoksulluk oranı %28,5’den %9,2’ye düşer ( $7.431 / 80.843 = 0,092$ ).

Nüfusun en zengin %40’ından alınan grup gelirinin %2,5’i oranındaki zekât gelirinin yoksullara transfer edilmesi halinde, yoksulluk sınırının medyan gelirin %40’ı, %50’si ve %60’ı olmasına göre oluşan yoksulluk fazlasıyla ortadan kalkar ve medyan gelirin %70’ine göre oluşan yoksulluk önemli ölçüde azalır.

#### **4.3. En Zengin %60’dan Yoksullara Zekât Transfer Edilmesi**

Nüfusun en zengin %60’ının gelirinin %2,5’i oranında zekât alınması halinde oluşan 83.382.000 bin TL potansiyel zekât geliri yoksulluk açığına bölünerek kaç yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üzerine çıkacağı tespit edilir. Yoksul sayısı değişince yoksulluk oranı da değişir. Aşağıda yapılan bu hesaplamaların sonuçları Tablo 2’de yer alan “En zengin %60’dan” başlıklı sütunda gösterilmiştir.

Potansiyel zekât geliri olan 83.382.000 bin TL’nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %40’ı yani 8.635 TL olması halinde oluşan yoksulluk açığına (2.495 TL) bölünmesiyle ( $83.382.000 / 2.495$ ), 33.420 bin yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 6.710 binden -26.710 bine ( $6.710 - 33.420 = -26.710$  bin) ve yoksulluk oranı %8,3’ten %-33’e düşer ( $-26.710 / 80.843 = -0,330$ ). Yoksul sayısının ve yoksulluk oranının negatif değer alması zekâtın yoksulların gelirini yoksulluk sınırının çok üstüne çıkardığını gösterir.

Potansiyel zekât geliri olan 83.382.000 bin TL’nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %50’si yani 10.793 TL olması halinde oluşan yoksulluk açığına (3.119 TL) bölünmesiyle ( $83.382.000 / 3.119$ ), 26.734 bin yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 11.641 binden -15.093 bine ( $11.641 - 26.734 = -15.093$  bin) ve yoksulluk oranı %14,4’ten %-18,7’ye düşer ( $-15.093 / 80.843 = -0,187$ ). Yoksul sayısının ve yoksulluk oranının negatif değer alması zekâtın yoksulların gelirini yoksulluk sınırının çok üstüne çıkardığını gösterir.

Potansiyel zekât geliri olan 83.382.000 bin TL’nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %60’ı yani 12.952 TL olması halinde oluşan yoksulluk açığına (3.743 TL) bölünmesiyle ( $83.382.000 / 3.743$ ), 22.277 bin yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı

17.207 binden -5.070 bine ( $17.207 - 22.277 = -5.070$  bin) ve yoksulluk oranı %21,3'ten %-6,3'e düşer ( $-5.070 / 80.843 = -0,063$ ). Yoksul sayısının ve yoksulluk oranının negatif değer alması zekâtın yoksulların gelirini yoksulluk sınırının çok üstüne çıkardığını gösterir.

Potansiyel zekât geliri olan 83.382.000 bin TL'nin yoksulluk sınırının medyan gelirin %70'i yani 15.111 TL olması halinde oluşan yoksulluk açığına (4.367 TL) bölünmesiyle ( $83.382.000 / 4.367$ ), 19.094 bin yoksulun gelirinin yoksulluk sınırının üstüne çıkacağı bulunur. Yoksul sayısı 23.024 binden 3.930 bine ( $23.024 - 19.094 = 3.930$  bin) ve yoksulluk oranı %28,5'den %4,9'a düşer ( $3.930 / 80.843 = 0,049$ ). Yoksul sayısı ve yoksulluk oranı önemli ölçüde azalır.

Nüfusun en zengin %60'ından alınan grup gelirin %2,5'i oranındaki zekât gelirin yoksullara transfer edilmesi halinde, yoksulluk sınırının medyan gelirin %40'ı, %50'si ve %60'ı olarak tanımlandığında oluşan yoksulluk fazlasıyla ortadan kalkmakta ve medyan gelirin %70'i olarak tanımlanan yoksulluk önemli ölçüde azalmaktadır.

**Tablo 2:** Nüfusun En Zengin %20'sinin, %40'ının ve %60'ının Gelirinden Yoksullara %2,5 Oranında Zekât Geliri Transfer Edilmesi\*, 2019

Yoksulluk Göstergesi	Zekât Öncesi	En Zengin %20'den	En Zengin %40'dan	En Zengin %60'dan
Yoksulluk Sınırı Medyan Gelirin %40'ı yani 8.635 TL Olduğunda Yoksulluk Açığı 2.495 TL				
Yoksul sayısı, Bin kişi	6.710	-11.955	-20.582	-26.710
Yoksulluk oranı, %	8,3	-14,8	-25,5	-33
Yoksulluk Sınırı Medyan Gelirin %50'si yani 10.793 TL Olduğunda Yoksulluk Açığı 3.119 TL				
Yoksul sayısı, Bin kişi	11.641	-3.290	-10.191	-15.093
Yoksulluk oranı, %	14,4	-4,1	-12,6	-18,7
Yoksulluk Sınırı Medyan Gelirin %60'ı yani 12.952 TL Olduğunda Yoksulluk Açığı 3.743 TL				
Yoksul sayısı, Bin kişi	17.207	4.765	-985	-5.070
Yoksulluk oranı, %	21,3	5,9	-1,2	-6,3
Yoksulluk Sınırı Medyan Gelirin %70'i yani 15.111 TL Olduğunda Yoksulluk Açığı 4.367 TL				
Yoksul sayısı, Bin kişi	23.024	12.360	7.431	3.930
Yoksulluk oranı, %	28,5	15,3	9,2	4,9

Kaynak: (TÜİK, 2020a).

\* Hesaplamalar tarafımızdan yapıldı. Zekât öncesi yoksul sayıları ve yoksulluk oranlarından 2019 yılı Türkiye nüfusunun 80.843 bin olarak alındığı anlaşıldığı için zekât sonrası yoksulluk oranı hesaplarında bu sayı esas alındı.

## 5. Günlük 5,5 \$ Yoksulluk Sınırı İle Karşılaştırma

Dünya Bankası'na göre yoksulluk sınırı üst orta gelirli ülkeler için günlük 5,5 \$'dır (World Bank, 2021). Türkiye üst orta gelirli ülkeler grubunda yer alan bir ülkedir. TCMB'nin 2019 yılı ortalama dolar kuru 5,67 TL olduğundan (TCMB, 2021), üst orta gelirli ülkeler için yıllık yoksulluk sınırı  $5,5 \$ \times 365 = 2.008 \$$  ve bunun TL karşılığı  $2.008 \$ \times 5,67 = 11.385$  TL olmaktadır.

Tablo 3'ün ilk sütunundaki veriler TÜİK tarafından belirlenen ve Tablo 2'de yer alan verilerdir. İkinci sütunda yer alan zekât öncesi ortalama yoksul geliri, medyan gelirin %40'ı, %50'si, %60'ı ve %70'ine göre oluşan yoksulluk sınırı ile yoksulluk açığı arasındaki farkı gösterir. Üçüncü sütunda yer alan yoksul başına ortalama zekât geliri, nüfusun en zengin

%20’sinin, %40’ının ve %60’ının gelirlerinin %2,5’i oranındaki zekât gelirinin yoksul sayısına bölünmesiyle bulunur. Hesaplama kullanılan yoksul sayıları Tablo 2’den alındı. Dördüncü sütündeki zekât sonrası ortalama yoksul geliri, ikinci ve üçüncü sütun değerleri toplanarak bulundu.

Tablo 3’ün ikinci ve beşinci sütun değerleri karşılaştırıldığında, yoksulluk sınırlarının tamamında, zekât öncesi ortalama yoksul gelirleri uluslararası yoksulluk gelirinin altında kalmıştır. Nüfusun en zengin %20’sinin, %40’ının ve %60’ının gelirinin %2,5’i oranındaki zekât gelirinin yoksullara transfer edilmesi halinde, medyan gelirin %40’ı, %50’si, %60’ı ve %70’i olarak belirlenen yoksullukların tamamının günlük 5,5 \$ gelir düzeyinin üzerine çıktığı, yani günlük 5,5 \$ düzeyindeki yoksulluğun tamamen ortadan kalktığı tespit edildi.

**Tablo 3:** Zekât Gelirlerinin Yoksullara Dağıtılması Halinde Oluşan Yoksul Gelirlerinin Günlük 5,5 \$ Yoksulluk Sınırı İle Karşılaştırılması, TL

En Zengin %20’den Alınan 46.569.000 Bin TL Zekât Geliri Yoksullara Transfer Edilince				
Yoksulluk Sınırı Medyan Gelirin	Zekât Öncesi Ortalama Yoksul Geliri <sup>1</sup>	Yoksul Başına Ortalama Zekât Geliri <sup>2</sup>	Zekât Sonrası Ortalama Yoksul Geliri <sup>3</sup>	Uluslararası Yoksulluk Sınırı Günlük 5,5 \$
%40’ı, 8.635 TL	6.140	6.940	13.080	11.385
%50’si, 10.793 TL	7.674	4.000	11.674	11.385
%60’ı, 12.952 TL	9.209	2.706	11.915	11.385
%70’i, 15.111 TL	10.744	2.023	12.767	11.385
En Zengin %40’dan Alınan 68.094.000 Bin TL Zekât Geliri Yoksullara Transfer Edilince				
%40’ı, 8.635 TL	6.140	10.148	16.288	11.385
%50’si, 10.793 TL	7.674	5.849	13.523	11.385
%60’ı, 12.952 TL	9.209	3.957	13.166	11.385
%70’i, 15.111 TL	10.744	2.958	13.702	11.385
En Zengin %60’dan Alınan 83.382.000 Bin TL Zekât Geliri Yoksullara Transfer Edilince				
%40’ı, 8.635 TL	6.140	12.427	18.567	11.385
%50’si, 10.793 TL	7.674	7.163	14.847	11.385
%60’ı, 12.952 TL	9.209	4.846	14.055	11.385
%70’i, 15.111 TL	10.744	3.622	14.366	11.385

Kaynak: (TÜİK, 2020a; 2020b; World Bank, 2021).

<sup>1</sup> Zekât Öncesi Ortalama Yoksul Geliri = Yoksulluk Sınırı - Yoksulluk Açığı

<sup>2</sup> Yoksul Başına Ortalama Zekât Geliri = Toplam Zekât Geliri / Yoksul Sayısı

<sup>3</sup> Zekât Sonrası Ortalama Yoksul Geliri = Zekât Öncesi Ortalama Yoksul Geliri + Yoksul Başına Düşen Ortalama Zekât Geliri

## Sonuç

Zekâtın yoksulluğu azalttığı hakkında geniş çaplı literatür oluşmuştur. Türkiye (2019) üzerine yapılan bu çalışmada şu sonuçlara ulaşılmıştır;

Türkiye’de 2019 yılında nüfusun en zengin %20’si, %40’ı ve %60’ının gelirinin %2,5’i oranında elde edilecek zekât gelirinin GSYH’ye oranı sırasıyla %1,1’i; %1,6’sı ve %2’si olmaktadır.



Nüfusun en zengin %20'sinin gelirinden en düşük gelirli %20'sine zekât transfer edilmesi halinde, zengin sınıfın geliri %2,5 oranında azalırken düşük gelirli sınıfın geliri %19 oranında artmaktadır.

Nüfusun en zengin %40'nın gelirinden en düşük gelirli %20'sine zekât transfer edilmesi halinde, zengin sınıfın geliri %2,5 oranında azalırken düşük gelirli sınıfın geliri %27 oranında artmaktadır.

Nüfusun en zengin %60'nın gelirinden en düşük gelirli %20'sine zekât transfer edilmesi halinde, zengin sınıfın geliri %2,5 oranında azalırken düşük gelirli sınıfın geliri %33 oranında artmaktadır.

Nüfusun en zengin %20'sinin gelirinin %2,5'i oranında yoksullara zekât transfer edilmesi halinde, yoksulluk sınırının medyan gelirin %40'ı ve %50'si olarak tanımlanan yoksulluk son bulmaktadır. Yoksulluk sınırının medyan gelirin %60'ı ve %70'i olarak tanımlanan yoksulluk sıfırlanmamaktadır.

Nüfusun en zengin %40'ının ve %60'ının gelirlerinin %2,5'i oranında yoksullara zekât transfer edilmesi halinde, yoksulluk sınırının medyan gelirin %40'ı, %50'si ve %60'ı olarak tanımlanan yoksulluk son bulmaktadır. Yoksulluk sınırının medyan gelirin %70'i olarak tanımlanan yoksulluk sıfırlanmamaktadır.

Nüfusun en zengin %20'sinin, %40'ının ve %60'ının gelirinin %2,5'i oranında yoksullara zekât geliri transfer edilmesi halinde, yoksulluk sınırının medyan gelirin %40'ı, %50'si, %60'ı ve %70'i olarak tanımlanan yoksulların geliri günlük 5,5 \$'ın üzerine çıkmaktadır. Günlük 5,5 \$ düzeyindeki yoksulluk tamamen sıfırlanmaktadır.

Türkiye henüz kurumsal zekât uygulaması olan bir ülke değildir. Zekât kurumu oluşturulması ve oluşturulan kurumun nüfusun en zengin %20'sinin gelirinin %2,5'i oranında zekât geliri hedefleyerek işe başlanması halinde, hem hedefin gerçekleştirilmesi zor olmayacak, hem de gelir dağılımı ve yoksulluk göstergelerinde çok önemli iyileşme sağlanabilecektir. Buradan elde edilen motivasyonla zamanla daha çok zekât geliri ve daha güçlü yoksullukla mücadele yapılabilecektir. Sosyal ödemelerin kamu bütçesindeki yükü ciddi anlamda azalacak, zekât ödemeleri uluslararası boyut kazanarak Türkiye'nin uluslararası ilişkilerine olumlu katkı yapabilecektir.

## Kaynakça

- AA (2019). *Türkiye’nin zekât potansiyeli 55 milyar dolar*. <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/turkiyenin-zekât-potansiyeli-55-milyardolar/1488949>, (Erişim: 9.2.2021).
- Ahmed, H. (2004). *Role of Zakah and Awqaf in Poverty Alleviation*. Jeddah: Islamic Development Bank, Islamic Research and Training Institute.
- Arif, M. (2017). Zakat as a Mode of Poverty Alleviation. *International Journal of Economics & Management Sciences*, 6(6): 1-6
- BAZNAS (2019). *Indonesia Zakat Outlook 2019*. [https://drive.google.com/file/d/1tNIFdA0UYJmrVV-QHWNi2NesfHD\\_9HET/view](https://drive.google.com/file/d/1tNIFdA0UYJmrVV-QHWNi2NesfHD_9HET/view) (Erişim: 5.5.2021).
- Beik, I. S. (2016). Zakat Development Report 2015: The Case of Indonesia. *Indonesia Islamic Finance Report: Prospects for Exponential Growth*. Jeddah: Islamic Research and Training Institute. (<https://ceif.iba.edu.pk/pdf/ThomsonReutersIndonesiaIslamicFinanceReportProspectsforExponentialGrowth.pdf>, Erişim: 12.11.2019).
- Countryeconomy (2021a). <https://countryeconomy.com/gdp/malaysia> (Erişim: 1.5.2021).
- Countryeconomy (2021b). <https://countryeconomy.com/gdp/indonesia?year=2017> (Erişim: 1.5.2021).
- Demir, O. ve Yayar. R (2020), *Ekonomik Göstergeler ve Yorumları*, 2. Baskı, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
- DHA (2018). *Türkiye’nin zekât potansiyeli 50 milyar dolar*. <https://www.dha.com.tr/ekonomi/turkiyenin-zekât-potansiyeli-50-milyardolar/haber-1616639>, (Erişim: 9.2.2021).
- Embong, M. R., Taha, R., ve Nor, M. N. M. (2013). Role of Zakat to Eradicate Poverty in Malaysia. *Jurnal Pengurusan*, 39(2013): 141-150.
- Erkal, M. (t.y.). “Zekât”, *İlmihal*, Cilt 1. Türkiye Diyanet Vakfı, İslam Araştırmaları Merkezi Yayını.
- Foster, James E. (1998), “Absulate versus Relative Poverty”, *The American Economic Review*, Vol. 88, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association, (May, 1998), pp. 335-341.
- Gümüş, N., Yardımcıoğlu, F., ve Altıntaş, N. (2019). The Role of Zakat Potential in Reducing Poverty in Turkey. *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, 5(2): 90-110.

- Hazine ve Maliye Bakanlığı (2020). Kamu Borç Yönetimi Raporu. [https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2020/07/Kamu\\_Borc\\_Yonetimi\\_Raporu\\_Ocak\\_2020.pdf](https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2020/07/Kamu_Borc_Yonetimi_Raporu_Ocak_2020.pdf), (Erişim:9.2.2021).
- Hossain, M. Z. (2012). Zakat in Islam: A Powerful Poverty Alleviating Instrument for Islamic Countries. *International Journal of Economic Development Research and Investment*, 3(1): 1-11.
- Ibrahim, P. (2006). Economic role of Zakat in reducing income inequality and poverty in Selangor (Doctoral dissertation, Universiti Putra Malaysia).
- Kahf, M. (1989). Zakat: Unresolved Issues in The Contemporary Fiqh. *IIUM Journal of Economics and Management*, 2(1): 1-22.
- Kasri, R . (2017). Determinants of Poverty amongst Zakah Recipients in Indonesia: A Household Level Analysis . *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 3 (3): 30-40.
- Özek, A., Hamitoğulları, B., Sınay, T., Bayrakdar, M., Adalı, S., Ensari, S. ve Bulaç, A. (1987). Türkiye’de Zekât Potansiyeli. İstanbul: İslâmî İlimler Araştırma Vakfı Yayınları.
- PPZ (2017). Laporan Zakat 2017, <https://drive.google.com/file/d/1bgF5TGIHjLxz-edHTUjIL9kZvlj4gi10/view> (Erişim: 28.4.2021).
- Shaikh, S. A. (2016). Zakat Collectible in OIC Countries for Poverty Alleviation: A Primer on Empirical Estimation. *International Journal of Zakat*, 1(1): 17-35.
- Shirazi, N. S. (2014). Integrating Zakat and Waqf into the Poverty Reduction Strategy of the IDB Member Countries. *Islamic Economic Studies*, 130(1155): 1-30.
- Shirazi, N. S., Amin, F. B. (2009). Poverty Elimination Through Potential Zakat Collection in the OIC-member Countries: Revisited. *Pakistan Development Review*, 48(4 ): 739-754
- Statista (2021a). <https://www.statista.com/statistics/863826/malaysia-exchange-rate-between-ringgit-and-us-dollar/> (Erişim: 1.5.2021).
- Statista (2021b). <https://www.statista.com/statistics/995840/indonesia-exchange-rate-between-rupiahs-and-us-dollar/> (Erişim: 1.5.2021).
- Tabakoğlu, A. ve Turan, M. (2017). Türkiye’de Zekât Potansiyelinin Yeniden Tespiti. Tarihte ve Günümüzde Zekât Uygulamaları (ss. 899-936). İstanbul: Ensar Neşriyat.
- TCMB (2021). [https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket/#collapse\\_2](https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket/#collapse_2) (Erişim: 19.2.2021).
- TÜİK (2020a). Yoksulluk İstatistikleri. [https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1013](https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1013), (Erişim: 9.2.2021).
- TÜİK (2020b). Gelir Dağılımı ve Yaşam Koşulları İstatistikleri. [https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1011](https://tuikweb.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1011), (Erişim: 9.2.2021).

UNHCR (2019). Refugees: The Most In Need Of Zakat Funds Unhcr Zakat Program: 2019 Launch Report. (<https://zakat.unhcr.org/wpcontent/uploads/2019/04/UNHCR-Annual-Zakat-Report-2019-En.pdf>, Erişim: 22.2.2020).

World Bank (2021). <https://blogs.worldbank.org/opendata/september-2020-global-poverty-update-world-bank-new-annual-poverty-estimates-using-revised> (Erişim: 19.2.2021).

Yılmaz, S., Sağın, R. A. A., ve Yapar, R. A. M. (2017). Analysis of the Relation Between Poverty and Zakat in Turkey. International Congress of Islamic Economy, Finance and Ethics Proceedings Book. İstanbul.

Zaim, S. (1993). Zekâtın İktisadi Önemi. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*. (35): 47-50. İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi.

Zaim, S. (t.y.). *İslam Ekonomisinin Temelleri*, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Yayın No: 6.

## Extended Abstract

Poverty reflects to the situation of people whose standard of living is below a certain level. Governments and some institutions work hard to prevent poverty. Some Islamic countries, such as Saudi Arabia, Malaysia, Indonesia and Pakistan, have preferred to solve the problem of poverty with zakat application.

Zakat is a right of the rich for the poor and a financial worship for the rich. It is the giving of a certain share of the wealth of Muslims, who are regarded as rich in religion, to eight group of people specified in the Quran (9/60). The existence of the poor, the debtors and the stranded people among the eight group of people who were given zakat, makes zakat an effective practice in reducing poverty. When zakat income is transferred from the rich to the poor, the income of the poor class rises towards the middle class, the number of the poor and the poverty rate decreases.

The examples of Malaysia and Indonesia stand out in zakat practices in the world. Zakat practice has reduced the poverty rate of the Muslim population in the Malaysian state of Selangor by 61% (Embong, Nor and Taha, 2013: 146-147).

In Indonesia, the monthly income of 1.195 poor households surveyed with them in the 2007-2008 period have been increased by approximately 9% with the transfer of zakat income. The incidence, depth and severity of poverty are 16.79%, respectively; It decreased by 13.9% and 36.7% (Kasri, 2017: 32). In 2015, zakat was paid to 3.8 million poor, 12.7% of the total poor (Beik, 2016: 139-140).

Turkey is not a country that applies zakat institutional yet. It is very important to investigate to what extent the poverty problem will be solved if zakat is applied. Turkey on studies conducted at different times and with different size and proportion method was estimated potential zakat incomes. Shirazi (2014: 88) estimated the potential zakat income / GDP ratio for 2005 at values varying from 1.78% to 4.29% depending on the scope of the assets subject to zakat. Shaikh (2016: 26, 30) estimated the potential zakat income / GDP ratio at 3.42% for 2013. Tabakoğlu and Turan (2017: 924) estimated that for 2015, the zakat received from income was 2.98% of GDP, that is approximately 58.3 billion TL, and the zakat received from wealth was 59.8 billion TL. They calculated a potential zakat income of 118.1 billion TL as the sum of the two. They stated that if 1/3 of this is ignored, as in the practice of the Prophet, at least 80 billion TL of zakat income would be generated. The United Nations Refugee Agency has estimated a potential zakat income of approximately 31.3 billion dollars for 2018 (UNHCR, 2019: 14).

When the 2,5% zakat income (46.569 million TL) from the income of the richest 20% of the population was transferred to the lowest income 20% of the population, the income of the rich class decreased by 2,5%, the income of the low-income class by 19% has increased.

When the 2,5% zakat income (68,094 million TL) from the income of the richest 40% of the population was transferred to the lowest income 20% of the population, the income of the rich class decreased by 2,5%, the income of the low-income class was 27% has increased.

When the 2,5% zekat income (83,382 million TL) from the income of the richest 60% of the population was transferred to the lowest income 20% of the population, the income of the rich class decreased by 2,5%, the income of the low-income class was 33% has increased.

The poverty gap ratio is 0,289 in 2019 in Turkey (TÜİK).

When the 2,5% zekat income from the income of the wealthiest 20% of the population is transferred to the poor, which is formed by setting the poverty line as 40% and 50% of the median income, poverty has disappeared greatly. When the same zekat income is determined as 60% and 70% of the median income of the poverty line, it was not enough to prevent poverty (Table 2).

When the 2,5% zekat income from the income of the richest 40% and 60% of the population is transferred to the poor, which is formed by determining the poverty line as 40% and 50% and 60% of the median income, poverty has disappeared greatly. When the same zekat income is determined as 70% of the median income, it was not enough to prevent poverty (Table 2).

The zekat income of 2,5% from the income of the richest 20% and 40% and 60% of the population is transferred to the poor, which is formed by determining the poverty line as 40% and 50% and 60% and 70% of the median income, at the poverty line of \$ 5,5 per day (11.385 TL per year), poverty has disappeared exactly (Table 3).

## İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri)\*

Tanıtım: Aytaç Aydın \*\*

Type: Book Review

İslami finansal yönetim, muamelelerini İslam hukuk kuralları ile örtüşecek şekilde düzenleyen yönetim olarak ifade edilebilir. Konvansiyonel finansal yönetim şekline ayrılan en bariz niteliği de bu yönüdür. Finansal yapının işleyişi, hukuki ve idari düzeni Müslüman toplumların dini inanç ve uygulamaları ile de örtüşecek şekilde dizayn edildiğinde madden ve manen kendisi ile barışık müreffeh bir toplumun İslami finansal yönetim sistemi başarılı olur. Dini sadece kalplerde yaşanan (vicdani) bir inanç değil de yaşam şekli olarak algılayan insanların oluşturduğu toplumların, finansal yönetimlerini bu yönde, “değer hükümleri” ekseninde, inanç (iman) ve pratik hayat (amel) bütünlüğü içinde düzenleme eğiliminde olmaları imanlarının gereği olarak değerlendirilebilir.

Mühendislik ekonomisi, işletme finansmanı, Finansal yönetim, İslami finansal yönetim sistem ve uygulamalarına dair çalışmaları ile tanınan, KTO Karatay Üniversitesi İşletme bölümü öğretim üyesi Prof. Dr. Osman Okka ve aynı bölüm öğretim görevlisi Hasan Kazak ve araştırma görevlisi Hasan Basri Alım tarafından kaleme alınan *İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları Ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri)* adlı eser aynı yazarlara ait 2020 yılında Nobel yayınları tarafından basılan *İslami Finansal Yönetim - Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli)* adlı eserin tamamlayıcısı niteliğinde olup 2021 yılında okuyucularına sunuldu. Kitap, lisans, lisansüstü düzeyinde öğrenim gören öğrencilerin yanında konvansiyonel ve İslami finans alanında profesyonel olarak çalışanlar ve meraklıları için de kaynak kitap niteliğindedir. İslami finans alanında ulusal ve uluslararası pek çok telif ve tercüme eser olmasına rağmen Kitap, Türkiye’de İslami finansal yönetim örnek olayları ve örnek çözümlerini (vaka analizlerini) içeren ilk çalışmalardandır.

Kitap, konvansiyonel finansal sistem içinde işleyen bir firmanın işlemlerini “helâl-haram” prensibini esas alarak gerçekleştirmeye başladığı andan itibaren “İslami firma” şekline dönüşeceği fikrinden hareketle örnek olayları ve çözümleri her iki sistemi kapsayacak şekilde vermiştir. Böylece okuyucu bu iki sistemin çözüm önerilerinin farklılığını kavrama imkanına kavuşmaktadır.

“İslâmî Finansal Yönetim” serisinin ikinci kitabı olarak kaleme alınmış olan eser, bir önsözün ardından İslami finansal yönetimi esas alan farklı firmalara dair 50 örnek olay ve örnek

\* Muhammad Akram Khan, *İslam İktisadının Meseleleri: Güncel Durum ve Geleceğin Bir Analizi*, (Eser orijinal adı: What is Wrong with Islamic Economics? Analysing the Present and Future Agenda, Çeviren: Sercan Karadoğan). İstanbul: İktisat Yayınları, 2018, 450 sayfa, ISBN: 978-605-67900-9-6.

\*\*Dr. Öğr. Üyesi, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, ofisaytac@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-9016-5711

çözümlerinden oluşmaktadır. Kitabın son kısmında ticari hayatla ilgili ek fetvalar (Hamdi Döndüren, Hayrettin Karaman, Sorularla İslamiyet web sitesi ve Din İşleri Yüksek Kurulu fetvaları), ek tablolar ve kaynakçaya yer verilmiştir.

Kitap, örnek olay ve çözümlerini ele alırken konu akışında genellikle iki metodu tercih etmiştir: Birincisi; örnek olay, çözüm, sorular ve istenenler. *Örnek olay* ortaya konulduktan sonra olayın *çözümü* ve ardından ilgili *sorular* ve son olarak da *istenenler* kısmında okuyucunun ödevlendirilmesi yoluna gidilmiştir. İkincisi ise; *örnek olay* ve *istenenler* şeklinde daha kısa bir örnek olay çözümlemesidir. Özellikle birinci metoda göre örnek olay çözümlemesini takip eden okuyucu meseleyi hem konvansiyonel finansal sistem açısından hem de İslami finansal yönetim sistemi açısından daha kapsamlı değerlendirme fırsatı bulmuş olmaktadır. Ayrıca, olayların farklı sektördeki firmalar esas alınarak ve 5 sayfayı geçmemesine özen gösterilerek analiz edilmesi de okuyucuların sıkılmadan olayları takip edebilmelerine imkân vermektedir.

Birden çok problemin ayrı ayrı ve kompleks bir şekilde bulunabildiği olayların çözümlenmesinde İslami finans analizcisinin konu ile ilgili ve ilgisiz bilgileri ayıklayarak daima helal-haram ekseninde firmanın değerini maksimize ve riski minimize edecek şekilde davranması gereği vurgulanmıştır.

Örnek olaylar seçilirken İslami Finans Serisi B1 olarak yayınlanan "*İslami Finansal Yönetim - Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli)*" kitabı göz önünde bulundurularak İslami finansal yönetim (sistem ve uygulama) temel ilkeleri ve konularının esas alınmasına özen gösterilmiştir. Bu kapsamda başlangıç kısmında temel ilkelerle ilgili olarak İslami finansın temel kuralları, firmada niyet ve helal-haram ilişkilerine yer verilmiş, devamında ise finansal yönetim konuları ile ilgili olarak; firmanın kuruluşundan başlayarak bilanço, gelir tablosu, finans matematiği, finansal analiz, finansal planlama, borsa, menkul değer yatırımı, reorganizasyon, vd. konulara yer verilmiştir.

Kitap, örnek olayları ele alırken genellikle 5 sayfayı geçmemeye özen göstererek analiz etmeye çalışmış, ancak "*İslami finans ve İslami finansla ilgili temel kurallar*" konusunun işlendiği birinci örnek olay, önemine binaen, daha geniş olarak ele alınmıştır. Birinci olayda Kur'ân'ın insanları tasnifinden hareketle insanlar; Müslümanlar, kafirler ve münafıklar olarak ele alınıp "*İslami iş adamları*" ve "*İslami finansçılar*" için geçerli olan temel prensiplerden birinin "*çalışmak*" ve "*çalışmanın ilmi*" olduğu vurgulanarak "*ilmin olmadığı yerde İslam yoktur*" ifadesi (s. 3) ile keskin bir söylem dillendirilmiştir. Elbette ilim çok önemlidir ancak, kanaatimizce bu söylem aşırı bir yorumdur.

Kitabın girişindeki olayda vurgulanan "*çalışmak*" ve "*çalışmanın ilmi*" konusu ile uyumlu olarak Fıkıh ilminin (İslam hukuku) muamelat bölümündeki "*ticaret ve finans ilminin önemi*" konusu ortaya konulduktan sonra niyetin iktisadi sözleşmelerdeki etkisi "*Bir işten maksad (niyet) ne ise hüküm ona göredir*" (Mecelle md. 2) prensibi bağlamında açıklanmıştır.

Herhangi bir firmanın işlemlerini "*helâl-haram*" prensibini esas alarak yürütmeye başlamasıyla birlikte (sahibinin inancına bakılmaksızın) İslami finansal yönetim şekline dönüşeceği fikrinden hareketle öncelikle "*helâl-haram*" çizgisinin önemi vurgulanarak bu



konuda “firmalar için haram sayılan işlemler tablosu”na yer verilmiştir (s. 8). Bu tablo İslami finansal yönetimle ilgili meraklılarına giriş mahiyetinde bir kontrol listesi (checklist) işlevini görmektedir. İslami finansal yönetimi tercih eden bir firmanın harama girdiği tespit edilen işlerini helale dönüştürmesi ve haram kazançları da kendisinden uzaklaştırması imkânı vurgulanarak İslam hukukundaki şirket yapıları (mülk şirketi, ibâha ortaklığı, akit şirketi, emvâl şirketi, a’ mâl şirketi, vucûh/itibar şirketi, muzâraa şirketi, mudârebe şirketi, vd.) hakkında özet bilgi verilmiştir.

Kitap, konvansiyonel finansal yapının hakim olduğu günümüz toplumlarına İslami kurallar uygulanarak bir değişim ve dönüşüm nasıl yapılabilir sorusunun cevabını örnek olaylar üzerinde çözüm önerileri sunarak vermeye çalışmış olup bu kapsamda fitrat kanunları ile uyumlu hem dünya hem ahiret dengesini gözeten; hakkaniyeti esas alan, İslami inancın hayatın tüm alanlarını kapsadığı düşüncesinden hareketle inancı ile barışık bir İslami finansal yönetim sisteminin olabirliğini ortaya koymuştur. Konvansiyonel finansal yönetim ile yönetilen firmaların İslami firmalar haline gelmelerinin belirli bir bedeli olmakla beraber sanıldığı kadar zor olmadığı gösterilmeye çalışılmıştır. Bu dönüşüm için temel ilke helal-haram çizgisine riayet etmek olup İslam’a göre haram sayılan fâiz, aldatma, gayri ahlaki davranışlar, haksız kazanç vd. İslam hukukunun onaylamadığı fiillerden arınmaktır.

Kitap, akıcı ve rahat anlaşılır bir dille kaleme alınmıştır. Örnek olayların anlatımında adeta bir film senaryosu niteliğinde başarılı betimlemeler yapmanın yanında bol miktarda tablo kullanarak konuların daha sağlıklı anlaşılabilceği bir zemin oluşturmuştur. Yazarların İslami finansal yönetim konusundaki uygulama ile sistemin felsefesini birbiri ile örtüşecek şekilde ortaya koyma çabaları kitabı, bu alandaki diğer çalışmalardan farklı kılmaktadır. Yazarlar bu alanda başta lisans ve lisansüstü öğrencileri olmak üzere finansal yönetimle ilgili her kesimin okuyabileceği bir eser ortaya koymuşlardır.