

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

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi

March 2022



**Owner / Sahibi**

Prof. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU

**Editor in Chief / Baş Editör**

Prof. Dr. Mehmet ASUTAY

**Editors / Editörler**

Prof. Dr. Şakir GÖRMÜŞ

Dr. Hakan ASLAN

**Field Editors / Alan Editörleri**

Dr. Mücahit ÖZDEMİR

Dr. Hamdi ÇİLİNGİR

Dr. Salih ÜLEV

Dr. Mervan SELÇUK

**Secreteriat / Sekreteryaya**

Nazan LİLA

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

Muhammed Beşir ÇALIŞKAN

**Design / Mizanpaj**

İsmail BEKTAŞ



**İSEFAM**  
İSLAM EKONOMİSİ ve FINANSI  
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

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/ijisef>

# International Journal of Islamic Economics and Finance Studies

(Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi)

March/ Mart 2022

Issue / Sayı: 1

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: <https://dergipark.org.tr/pub/ijisef>

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

Copyright © 2022 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: <https://dergipark.org.tr/pub/ijisef>

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

<b>Habib Ahmed</b> <i>Durham University, UK</i>	<b>Khaled Husseiney</b> <i>University of Portsmouth, UK</i>
<b>Lokman Gündüz</b> <i>Fatih Sultan Mehmet University, TR</i>	<b>Shinsuke Nagaoka</b> <i>Kyoto University, Japan</i>
<b>Haider Ala Hamoudi</b> <i>University of Pittsburgh, USA</i>	<b>Rifki Ismal</b> <i>IFSB, Malaysia</i>
<b>M. Kabir Hassan</b> <i>University of New Orleans, USA</i>	<b>Mehmet Sarac</b> <i>University of Istanbul, TR</i>
<b>Mohammad Hudaib</b> <i>University of Prince Mugrin, Saudi Arabia</i>	<b>Zurina Shafii</b> <i>Universiti Sains Islam Malaysia, Malaysia</i>
<b>Zamir Iqbal</b> <i>Islamic Development Bank, Saudi Arabi</i>	<b>Fatih Savaşan</b> <i>Sakarya University, TR</i>
<b>Dalal Aassouli</b> <i>Hamad bin Khalifa University, Qatar</i>	<b>Noor Zahirah Mohd Sidek</b> <i>Universiti Teknologi MARA, Malaysia</i>
<b>Abdelkader O. El Alaoui</b> <i>International Uni. of Rabat, Morocco</i>	<b>Olivia Orozco de la Torre</b> <i>Casa Árabe, Spain</i>
<b>Hylmun Izhar</b> <i>IRTI, Islamic Development Bank, Saudi Arabia</i>	<b>Abdullah Turkistani</b> <i>King Abdul Aziz University, Saudi Arabia</i>
<b>Yusuf Karbhari</b> <i>Cardiff Business School, UK</i>	<b>Azmi Omar</b> <i>INCEIF, Malaysia</i>
<b>Necmettin Kızılkaya</b> <i>University of Istanbul, TR</i>	<b>Dian Masyita</b> <i>International Islamic Uni. of Indonesia, Indonesia</i>
<b>Edana Richardson</b> <i>Maynooth University, Ireland</i>	<b>Sarah Tobin</b> <i>Chr. Michelsen Institute, Norway</i>
<b>Kaouther Toumi</b> <i>University Paul Sabatier, France</i>	<b>Hafas Furqani</b> <i>Ar-Raniry State Islamic University, Indonesia</i>
<b>Roszaini Haniffa</b> <i>Heriot-Watt University, UK</i>	<b>Zulkifli Hassan</b> <i>International Islamic University Malaysia, Malaysia</i>

## ABSTRACTING/INDEXING:

ERIH PLUS	EconBiz
Index Islamicus	MIAR
Google Scholar	ProQuest
SOBIAD	Index Copernicus
EconLit	WorldCat

## CONTENT / İÇİNDEKİLER

### Research Articles / Araştırma Makaleleri

- Borç/Alacak Satışına (Bay'al-Dayn) Dayalı Dış Ticaret Uygulamaları ve Faizsiz Finans Prensiplerine Uyumu** 1-23  
*Fatih Kazancı*
- The Effect of Human Development Index and Net Participation Rate on the Percentage of Poor Population: A Case Study in Riau Province, Indonesia** 24-40  
*Zulfikar Hasan*  
*Mutia Rosiana Nita Putri*
- Challenges in Naming the Discipline: Are there any other Alternatives to "Islamic Economics"?** 41-56  
*Rexhail Mustafi*
- Profitability of Islamic Banking – A Study of Select Islamic Banks from Asia** 57-77  
*Mohammed Ali Malek*  
*G. Vidyasagar Rao*
- Türkiye'deki Geleneksel ve Katılım Bankacılığının Karşılaştırmalı Analizi: Ücret ve Komisyon Gelirleri, Mevduat Faizleri ve Kârlılık** 78-105  
*Resul Aydemir*  
*Mehmet Kemal Kadioğlu*  
*Gökhan Övenç*
- Katılım ve Konvansiyonel Endekslerin Fiyat Balonları Açısından Test Edilmesi: Kovid-19 Dönemi Türkiye'den Ampirik Kanıtlar** 106-122  
*Recep Çakar*

## Borç/Alacak Satışına (Bay'al-Dayn) Dayalı Dış Ticaret Uygulamaları ve Faizsiz Finans Prensiplerine Uyumu

Fatih Kazancı\*

Received: 14.10.2021

Accepted: 24.12.2021

DOI: 10.54427/ijisef.1009473

Type: Research Article

### Öz

İhracatçıların pek çoğu finansman ihtiyaçları nedeniyle vadeli alacaklarını vadesinden önce tahsil etme ihtiyacı duyarlar. Bu nedenle poliçe kırdırma, fatura satışı veya akreditif iştirası gibi işlemler için bankalara, faktöring veya forfaiting şirketlerine başvururlar. Konvansiyonel kurumlar bu işlemleri faizli olarak rahatlıkla yapabildikleri halde Malezya dışındaki faizsiz finansal kurumlar bu işlemlerden uzak durmak zorundadırlar. Malezya'daki faizsiz finansal kurumlar bu tür işlemlerin tümünü borç/alacak satışı (bay'al-dayn) sözleşmesi yoluyla gerçekleştirirler. Makalemizde, borç/alacak satışı yoluyla gerçekleştirilen ihracat finansman yöntemleri detaylı olarak anlatılmış olup, alacak satışı yönteminin faizsiz finans prensiplerine uyumu araştırılarak alternatif ürün önerileri sunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Faizsiz Finans, Katılım Bankacılığı, İhracat Finansmanı, Alacak Satışı

**Jel Kodları:** G39

## Foreign Trade Practices Based on Sale of Debt (Bay'al-Dayn) and Compliance With Interest-Free Finance Principles

### Abstract

Many of the exporters need to collect their receivables before their maturity due to their financing needs. For this reason, they apply to banks, factoring or forfaiting companies for transactions such as bill of exchange break, invoice sales or letter of credit negotiation (purchasing). Although conventional institutions can easily carry out these transactions with interest, interest-free financial institutions outside of Malaysia have to stay away from these transactions. Interest-free financial institutions in Malaysia carry out all such transactions through a sale of debt (bay'al-dayn) contract. In our article, export financing methods through the sale of dent are explained in detail, and alternative product suggestions are presented by investigating the compatibility of the debt sale method with the principles of interest-free finance.

**Keywords:** Islamic Finance, Participation Banking, Export Financing, Sale of Debt

**Jel Codes:** G39

\* Dr., Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş./İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, fatih.kazanci@kuveytturk.com.tr, ORCID: 0000-0002-7865-4229

## Giriş

Dünya geneline baktığımızda, dış ticaret uygulamalarında özellikle ihracat kredi refinansmanı, kabul edilmiş poliçelerin ve vadeli işlemlere ait faturaların vadelerinden önce satışı ve ayrıca akreditiflerin iştirah edilmesi gibi işlemler için alacak satışı yöntemi yaygın olarak kullanılmaktadır. Dış ticaretteki refinansman, poliçe/fatura satışı ve iştirah işlemlerinin faizsiz finansal sistemde nasıl yapılacağı ise tartışmalı konulardan biridir.

Bay'al-dayn, alacak satışı anlamına gelmekte olup, pek çok fıkıh alimi tarafından ribâ kazanılan işlemler olarak kabul edilmekle birlikte teslim riski ve garar (aşırı belirsizlik) riski taşımaktadır. Bunun nedeni alacak satışının para satışına benzer olduğunun düşünülmesidir. Bazı mezheplerde borç veya alacak sadece eşit oranda ve spotta satılabilir bazılarında ise sadece spot piyasada satılabilir. Malezya'da fakihlerin çoğu alacağın indirimli olarak satılmasına izin vermektedirler. Fakat Malezya'da bu işlemler yine de spotta gerçekleşmek zorundadır. Ortadoğu ülkelerinde ise alacak satışı tartışmalı olduğundan kullanılmamaktadır. Bazı ülkelerde ise alacak satışı, kamu menfaati göz önüne alınarak yani maslahat gereği kullanılmaktadır. Genele baktığımızda borç satışı uygulaması, İslami finans dünyasında görüş ayrılığı yaşanan konulardan biridir.

Makalenin yazılış amacı; dünya genelinde alacak satışına dayanan dış ticaret finansman ürünlerinin neler olduğunu araştırmak ve bu satış türünün neden bazı ülkelerde uygulanıp bazılarında uygulanmadığına dair bir sonuca varmak için faizsiz finans prensipleri gereğince konuyu irdelemek ve alternatif ürünler sunmaktır.

Makale içerisinde alacak satışının tanımı yapıldıktan sonra, dış ticarete alacak satışı gerektiren işlem türleri detaylandırılmıştır. Akabinde alacak satışının faizsiz finans kuralları açısından değerlendirilmesi yapılarak, alternatif ürünler sunulmuştur.

### 1. Literatür Değerlendirmesi

Amin'e (2007) göre; ister klasik isterse de modern fıkıh alimlerinin farklı bakış açılarında ortaya konulan husus İslam ekonomisinde borç veya alacak satışının meşruyetidir. Bu nedenle özellikle İslami bankacılık ve finans alanında, İslam ekonomisine katkı sağlanması için alacak satışına gereken kredi verilmelidir. Alacak satışının uygulanabilmesi için bazı şartların gerçekleşmesi gerekir. İlk olarak tüm Müslüman ülkeler, özellikle Ortadoğu'daki ülkeler gerektiği zamanlarda alacak satışına izin vermeli veya en azından izin vermeye çalışmalıdırlar. İkincisi, İslam dünyası alacak satışının önemine binaen kamu yararı yaklaşımını ciddiye almalıdırlar. Üçüncüsü, en azından alacaklı, varlığını borçluya veya üçüncü bir tarafa kendisi satabilmelidir (Amin, 2007: 40).

Radzali vd.'ne (2019) göre; alacak satışındaki sıkıntılar operasyonel işlemlerden ziyade, satış sözleşmesinin kendi doğasından kaynaklanır. Sözleşmenin meşru bulunmaması, alacağın iskonto ile satılması ve standartlaşmaması gibi hususlar nedeniyle bankalar, bu sözleşmeden uzak durmaktadırlar (Radzali vd., 2019: 372).

Razali'ye (2012) göre ise; alacak satışı sözleşmelerinde garar olduğu kanıtlanmıştır. Bazı fıkıhçılar maslahat ve kamu yararı adına borç satışı gibi garar içeren sözleşmelerin var olması gerektiğini öne sürmektedirler. Bu görüşü savunanlar Peygamberimizin kamu yararı için selem ve istisna gibi sözleşmelere izin vermesini gösterirler. Bu fıkıhçılar, söz konusu sözleşmelerin verimlilik sağlayarak İslam ekonomisi ve finansının büyüyeceğini ve gelişmesini kolaylaştıracağını savunurlar. Oysaki Razali, garar içeren sözleşmelerin toplumun dokusunu bozacağını savunmaktadır. Razali'ye göre; İslami bankacılık sektöründeki tüm taraflar garar gibi unsurlardan arınmış alternatifleri ortaya çıkarmak veya mevcut İslami ürünlerdeki garar derecesini azaltmak gibi görevlere sahiptirler (Razali, 2008: 42).

## 2. Borç/Alacak Satışının (Bay'al-Dayn) Tanımı

Deyn sözlükte "ödünç almak, ödünç vermek, emir ve itaat altına almak, ceza ya da mükâfatla karşılık vermek" anlamındadır. Deyn, terim olarak bir kişinin zimmetinde sabit olan borçları ifade eder. Alacaklıya "dâyin", borçluya ise "medîn" ya da "medyûn" adı verilir. Daha dar anlamda deyn, zimmette sabit olan ve alacaklıya ait olan malı ifade eder. En dar kapsamda ise deyn, ödünç (karz) anlamına gelir. Fakat bazı hukukçular, ödünç akdinde bağlayıcı bir vade öngörülmediği ve alacaklının ilk talepte borcu ödemesi gerektiği için ödünç yerine deyn terimini kullanmamışlardır (Aydın, 1994).

Mecelle madde 158'e göre; deyn, "bir borçlunun borçlu olduğu para miktarını belirler." Deyn, bir miktar para olabileceği gibi, metal gibi bir meta da olabilir. Deyn satışını; "borçluya veya herhangi bir üçüncü şahsa ödenebilir bir hakkın satışı" olarak da tanımlayabiliriz. Bu satış türü genellikle hemen ödeme ya da vadeli ödeme içindir.

Bey (bay) kelimesi Arapça olup satış manasına gelen bir kelimedir. Bay'al-dayn kelimesi borcun/alacağın satışı anlamına gelmektedir. Borç/alacak satışı Koutoub Mustafa'nın (2001) tanımına göre; alacaklının, borçludaki borç hakkını, borçlunun kendisine veya üçüncü bir tarafa sattığı bir satış sözleşmesi türüdür (Koutoub Mustafa, 2001: 12).

Usmani'ye göre ise; bir kimsenin bir kimseden alacağı varsa ve bunu senetlerde olduğu gibi indirimli olarak satmak isterse buna borç/alacak satışı adı verilir (Usmani, 2009).

## 3. Dış Ticarete Borç Satışı Gerektiren İşlem Türleri

İhracatçılar alacaklarını garanti altına almak için bazı durumlarda kambiyo senetleri adı verilen çek, senet ve poliçeleri kullanırlar. Uluslararası ticaret işlemlerinde kullanılan kambiyo senetleri içerisinde ise en yaygın olarak poliçeler rağbet görmektedir. Poliçeler ihracatçı yani alacaklı tarafından hazırlanarak imzalanır ve ithalatçının yani borçlunun kabulüne sunulur. İthalatçının poliçe üzerine kabul kelimesi yazarak imzasını atması ile birlikte ithalatçı, poliçe üzerinde yazılı olan vadede borcunu ödemeyi kabul etmiş olur. İthalatçının kabul imzası ile yetinmeyen bazı ihracatçılar ise aynı poliçeye bir bankanın da aval eklemesini isteyerek poliçeyi bankanın ödemesini talep edebilirler. Bir bankanın bir poliçe üzerine aval vermesi demek, ilgili poliçeyi vadesinde ödeyeceğine dair ihracatçıya bir kefaleten garanti vermesi anlamına gelir.



İster ithalatçı tarafından kabul edilmiş, isterse de bir bankanın avalini taşıyan bir poliçe olsun, bazı durumlarda ihracatçılar poliçe bedelini vadesinden önce tahsil etmek isteyebilirler. Bu durumlarda forfaiting kuruluşları veya bankalar bu poliçeleri vadelerinden önce ihracatçıdan satın alarak, ihracatçıya iskontolu bir bedel öderler ve poliçenin ödeme vadesinde poliçe üzerindeki nominal değer üzerinden tahsilat yaparak kendi alacaklarını tahsil ederler.

Buna benzer şekilde ihracatçılar yapmış oldukları ihracat için hazırladıkları faturaları faktöring şirketlerine satarak (kırdırarak) veya akreditifli işlemlerde akreditif evraklarını veya poliçelerini bankalarına iştirah ettirerek alacaklarını vadeden önce tahsil etme imkânına da sahip olurlar.

Konvansiyonel bankaların ve ayrıca faktöring ve forfaiting firmalarının kabullü/avallı poliçe ve ihracat faturalarını ihracatçıdan satın almaları, bu kuruluşların faiz geliri elde etmeleri anlamını taşımaktadır. Faizsiz bankaların bu işlemleri gerçekleştirmeleri alacak satışı (bay'al-dayn) anlamı verilen bir sözleşme yardımıyla gerçekleştirilmektedir. Alacak satışı işlemleri İslami finans alanında ihtilafli işlemlerden biridir. Günümüzde sadece Malezya'daki faizsiz bankalar, alacak satışı sözleşmesi ile bazı işlemler yapmaktadırlar. Bu işlemler; faizsiz banka kabulleri, faizsiz ihracat kredi refinansmanı ve faizsiz poliçe/fatura iştirahı işlemleridir. Alacak satışı ile ilgili olarak Malezya'da kullanılan bu işlem türleri hakkında detaylar aşağıda açıklanmaktadır.

### **3.1. Faizsiz Banka Kabulleri (Islamic Accepted Bills (AB-i))**

Faizsiz banka kabulleri, konvansiyonel bankacılıkta kullanılan banka kabullerine benzer. Bu kabuller, Bank Negara Malaysia tarafından 1993 yılında yayımlanan Faizsiz Banka Kabulleri Kılavuzu'na istinaden Malezya'da kullanılmaya başlamıştır (Syed Alwi, 2011). Faizsiz banka kabulleri, belirli bir ödeme vadesinde ödenecek olan ticari evrakların alım ve satımına karşılık olarak müşteri ya da banka tarafından düzenlenen ve kabul edilen poliçenin finansmanı işlemidir. Bu kabuller, yurt içi alımları/ithalatı ya da yurt içi satışları/ihracatı finanse etmek için düzenlenen belgelerdir. Bu ürünün kullanım amaçları arasında Malezyalı tüccarlara faizsiz bir finansman imkânı sağlamak ve dış ticareti teşvik etmek vardır. Faizsiz banka kabulleri murabaha ve borç satışı sözleşmelerine göre yapılandırılmış bir üründür. Murabaha yöntemi malın satış fiyatı üzerine kâr marjı eklenmesini, borç satışı yöntemi ise ticari bir işlemde doğan bir borcun vadeli olarak satışını ifade etmektedir. Düzenlenen poliçeler, bay'al-dayn kavramı altında alınıp satılır. Fıkhi açıdan bakıldığında, bu ürün bay'al-dayn sözleşmesi yoluyla yapıldığı için işlemde ihtilaf söz konusudur (Saiti, Hasan ve Ali, 2016: 91-92).

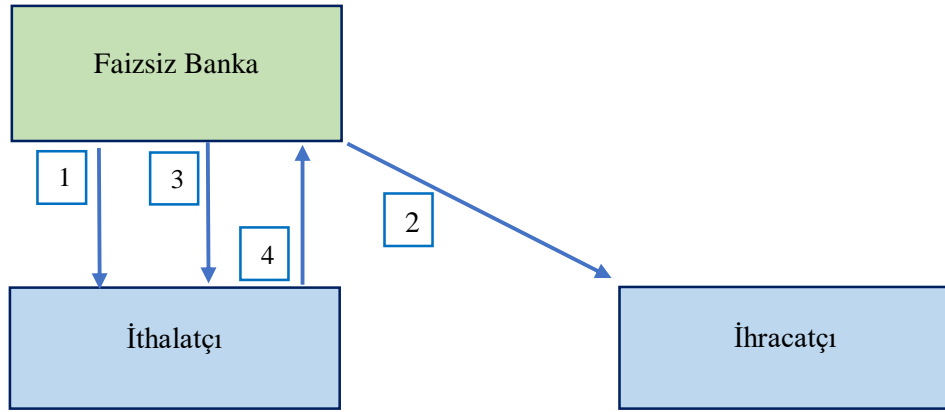
Banka kabulleri; ithalatçıları ve ihracatçıları finanse etmek için kullanılan bir imkân olup, ithalat finansmanı için murabaha ve borç satışı temelinde, ihracat finansmanı içinse borç satışı temelinde kullanılır.

### 3.1.1. İthalat Amaçlı Faizsiz Banka Kabulü İmkânı

İthalat amaçlı faizsiz banka kabulü imkânı murabaha temeline dayanır. Bu imkân sayesinde ithalatçı, ham madde, yarı tamamlanmış ya da hazır malları satın alması için finanse edilir. Ödeme, tedarikçiye (ihracatçıya) doğrudan banka tarafından yapılır ve ithalatçı 200 güne kadar vadelenir. Murabaha işlemi, her iki tarafın anlaştığı fiyata bir kâr marjı konularak bir mal satış fiyatı belirlenerek yapılır. Bu işlem türünde faizsiz banka tarafından teminat amaçlı olarak bir poliçe hazırlanır. İthalatçı vadeye kadar faizsiz bankaya olan borcu için poliçeyi kabul eder. Faizsiz banka, bir üçüncü tarafa banka kabulünü (poliçeyi) satmaya karar verirse, iskontolu bir fiyata borç satışı uygulayarak bu poliçeyi satar.

Aşağıdaki şekilde ithalat amaçlı faizsiz banka kabulü imkânı görülmektedir.

Şekil 1: İthalat Amaçlı Faizsiz Banka Kabulü İmkânı (Islamic Accepted Bills, 2021)



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. Faizsiz banka, ithalatçıya poliçe çeker. İthalatçı vadeye kadar faizsiz bankaya olan borcu için poliçeyi kabul eder.
2. Faizsiz banka, ihracatçıya bedeli peşin olarak öder.
3. Faizsiz banka ithalatçıya malları kâr marjı ile vadeli olarak satar.
4. İthalatçı, vadede satış bedelini faizsiz bankaya öder. Faizsiz banka, üçüncü tarafa banka kabulünü (poliçeyi) satmaya karar verirse, iskontolu bir fiyata borç satışı uygulayarak bu poliçeyi satar (Islamic Accepted Bills, 2021).

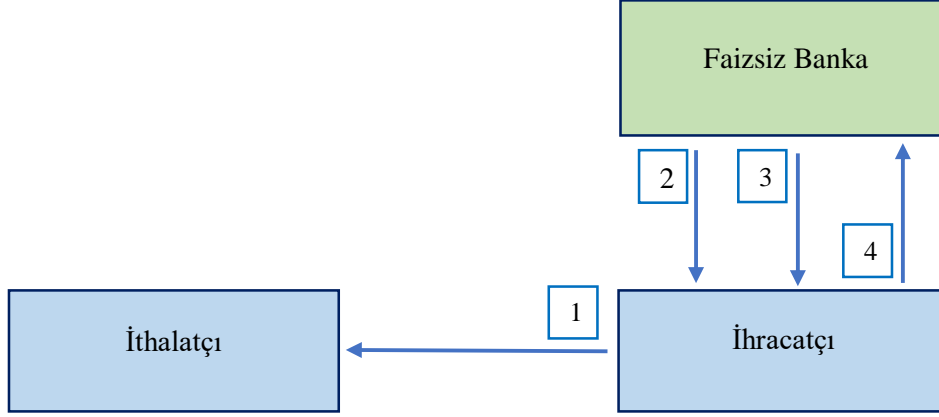
### 3.1.2. İhracat Amaçlı Faizsiz Banka Kabulü İmkânı

İhracat amaçlı faizsiz banka kabulü imkânı, alacak satışı (bay'al-dayn) prensibi kullanılarak gerçekleştirilir. Amaç; ihracatçıları ham madde, yarı tamamlanmış ya da hazır malları satın alması için finanse etmektir. İhracatçı, satış sözleşmesine veya akreditif şartlarına istinaden satış evraklarını hazırlar. Evraklar alıcının bankasına gönderilir. İhracatçı faizsiz bankaya bir poliçe çeker. Bu poliçe faizsiz banka kabulü olarak adlandırılır. Faizsiz banka, poliçeyi üzerinde anlaşılan bir fiyattan borç/alacak satışı prensibine göre satın alır ve bedeli ihracatçının hesabına yatırır. Faizsiz banka poliçeyi vadesine kadar nezdinde tutmak isterse

tüm satış tutarını tahsil eder. Vadeden önce bir üçüncü tarafa satarsa da iskontolu olarak bedeli tahsil eder (Islamic Accepted Bills, 2021).

Aşağıdaki şekilde ihracat amaçlı faizsiz banka kabulü imkânı görülmektedir.

**Şekil 2:** İhracat Amaçlı Faizsiz Banka Kabulü İmkânı (Islamic Accepted Bills, 2021).



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı, ithalatçıya malları satar.
2. Faizsiz banka ihracatçıya hitaben vadeli bir poliçe hazırlar ve ihracatçıya kabul ettirir.
3. Banka poliçeyi satın alır ve ihracatçıya iskontolu ödeme yapar.
4. İhracatçı vadede poliçenin nominal değerini faizsiz bankaya öder (Islamic Accepted Bills, 2021).

Aşağıdaki tabloda faizsiz banka kabulleri ile konvansiyonel banka kabulleri karşılaştırılmıştır.

**Tablo 1:** Faizsiz Banka Kabulleri ile Konvansiyonel Banka Kabullerinin Karşılaştırılması.

Faizsiz Banka Kabulleri	Konvansiyonel Banka Kabulleri
Banka veya ithalatçı müşteri tarafından kabul edilebilecek bir poliçe.	Sadece banka tarafından kabul edilebilen bir poliçe.
İthalat finansmanı murabaha ve borç satışına, ihracat finansmanı borç satışına dayanır.	Krediye dayanır.
Geç ödemede gecikme cezası tahsil edilir.	Geç ödemede ceza olarak faiz tahsil edilir.
Sadece helâl mallar işleme alınır.	Mal türünde kısıtlama yoktur.

**Kaynak:** (FSTEP, 2010).

### 3.2. Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı (Export Credit Refinancing (ECR-i))

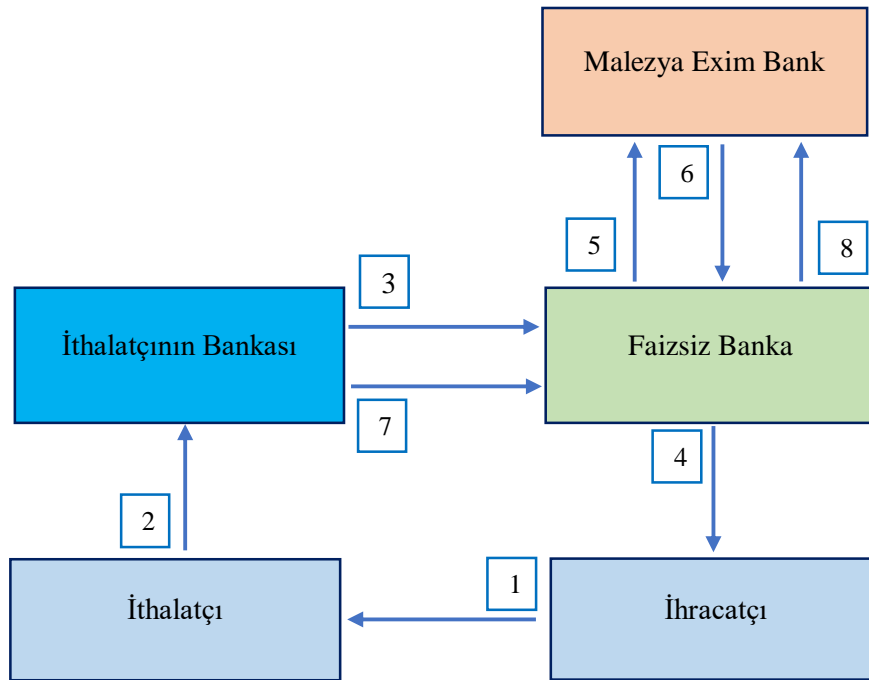
Faizsiz ihracat kredi refinansmanı, ürünlerin sevkiyatından önce ya da sonra ticari bankalar aracılığıyla doğrudan ya da dolaylı olarak ihracatçıya kısa vadeli ihracat finansmanı imkânı sağlayan bir üründür. Bu finansmanın kullanım amacı; tarımsal ürünlerin, bazı özel üretilen

malların ve katma değeri olan mamul haldeki malların ihraç edilmesini teşvik etmek için ihracatçıyı finanse etmektir. Bu finansmanın önemli amaçlarından bir diğeri ise, fıkhî ilkelere göre izin verilmiş olan helâl malların ihracatının teşvik edilmesidir (Syed Alwi, 2011). Sevkiyat sonrası için kullanılan faizsiz ihracat kredi refinansman işlemindeki amaç, sevkiyat sonrasında ihracat bedelinin tahsil edilme süreci arasında ihracatçıya finansman sağlanmasıdır. Gerçekleştirilen ihracat işleminin kabul edilebilir bir standartta olması için, gereken incelemeler yapılır ve akabinde finansman sağlanır (Billah, 2019: 214).

Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı imkânına, Malezya Exim Bank'ın Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı (Export Credit Refinancing-i) (ECR-i) imkânı örnek olarak verilebilir. Bu imkân, helâl olan mamul durumdaki ürünlerin, tarımsal ürünlerin ve yeni üretilen malların ihracatını teşvik için kullanılır. Bu imkân; ihracatçı, ECR-i bankaları ve EXIM bank arasında gerçekleştirilir. İhracatçı, ihracatın sahibi olarak, ödemeyi ithalatçının bankasından tahsil etmesi amacıyla ECR-i bankasını tahsilat işleminin aracı olarak tayin eder (Malaysia EXIM Bank, 2021).

Aşağıdaki şekilde faizsiz ihracat kredi refinansmanı işlemi görülmektedir.

**Şekil 3:** Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı (Malaysia EXIM Bank, 2021).



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı malları ithalatçıya sevk eder. İthalatçı, ihracatçı tarafından hazırlanıp kendisine çekilen poliçeyi kabul eder.
2. İthalatçının bankası poliçeye avalini ekler.
3. Avallî poliçe faizsiz bankaya gönderilir.

4. Faizsiz banka poliçeyi ihracatçıdan belli bir iskonto ile satın alır. Faizsiz banka, iskontolu bedeli ihracatçı hesabına öder.
5. Faizsiz banka poliçeyi refinansman amacıyla Malezya Exim Bank'a satar.
6. Exim Bank, refinansman bedelini faizsiz bankaya öder.
7. İthalatçının bankası vadede poliçe bedelini faizsiz bankaya öder.
8. Faizsiz banka vadede Malezya Exim Bank'a olan borcunu öder (Malaysia EXIM Bank, 2021).

Aşağıdaki tabloda faizsiz kredi refinansmanı ile konvansiyonel ihracat kredi refinansmanı karşılaştırılmıştır.

**Tablo 2:** Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı ile Konvansiyonel İhracat Kredi Refinansmanı Karşılaştırması.

<b>Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı</b>	<b>Konvansiyonel İhracat Kredi Refinansmanı</b>
Alım/satım konseptine dayanır.	Borç alışverişine dayanır.
İşlemin temelinde sevk öncesi finansman murabaha sözleşmesine, sevk sonrası finansman ise borç satışına dayanır.	Krediye dayanır.
Geç ödemede gecikme cezası tahsil edilir.	Geç ödemede ceza olarak faiz tahsil edilir.
Sadece helâl mallar işleme alınır.	Mal türünde kısıtlama yoktur.

Kaynak: (FSTEP, 2010).

### 3.3. Borç/Alacak Satışı Yoluyla Akreditif İştirası ve Poliçe Satışı (Negotiation of Letter of Credit/ Bill of Exchange Purchased-i)

Akreditif iştirası, uygun bir ibraz altında poliçelerin (görevli bankadan başka bir banka üzerine çekilen poliçelerin) ve/veya belgelerin, görevli bankanın ramburse edilmesi (ödeme alması) gereken banka iş gününde veya daha önce görevli banka tarafından lehtara avans ödeme yapılarak veya avans ödeme yapılacağı kabul edilerek satın alınması anlamına gelir (İştira, 2021).

İştira edilebilir akreditiflerde poliçe her zaman olmayabilir. Bazı durumlarda akreditif evrakları da iştiraya edilebilir. İştirayı oluşturan aksiyon, başka bir tarafın borçlu olduğu poliçe ve/veya akreditif evraklarının, akreditif metni içerisinde kendisine iştiraya yetkisi verilen tarafça değerinin verilerek satın alınmasıdır. Bu satın alma işleminde ödeme, anında yapılabileceği gibi belli bir süre sonra ödeme yapılacağına dair bir taahhüt de olabilir. İştiraya işlemlerinde ödemeyi iştiraya bankası kendi kaynaklarını kullanarak yapar. İşlem maliyeti kendisinin ödeme yaptığı tarih ile kendisine ödeme yapılan tarih arasındaki faiz farkından oluşur. Bu faizi iştiraya bankası akreditif metninde yer alan şartlara göre ilgili taraftan tahsil eder. Fakat genellikle faiz, akreditif lehtarı olan ihracatçıdan tahsil edilir. Faiz oranı belirlenirken iştiraya bankası ile

ihracatçı aralarında mutabık kalınan oran kullanılır. İştirah bankası lehtarına, poliçe ve/veya akreditif evraklarının tutarından belirlenen faiz oranını düşerek ödeme yapar. Sonrasında iştirah bankası, poliçe ve/veya akreditif evraklarının tutarı kadar da esas borçlu taraf olan amir bankadan bedeli vadesinde tahsil eder (Özalp, 2007).

Alacak satışı yoluyla gerçekleştirilen akreditif iştirahı, banka tarafından müşteriye sunulan bir imkândır. Bu imkânda banka akreditife ait ilgili faturayı veya poliçeyi satın alır ve karşılığını müşterisinin hesabına yatırır. Banka kendi ödemesini tahsil etmek amacıyla faturayı ya da ödeme vadesinde poliçeyi alıcının bankasına gönderir. Banka bir poliçeyi satın aldığı anda, bu poliçenin de sahibi olur. Banka, poliçenin ödenmemesi durumunda ihracatçı olan müşterisine rücu hakkını saklı tutar. Bu imkân sayesinde, bir banka akreditif kapsamında, ihracatı veya yurtiçi satışları finanse edebilir. Banka, faturayı ya da poliçeyi bankanın kârını ve masraflarını düştüktan sonra müşteriyle mutabık kaldığı bir fiyattan satın alır. Sonrasında banka poliçeyi belli bir vadede ödenmesi gereken fatura değeri üzerinden müşterisine yeniden satar. Vade sonunda satıcı bankaya ödemeyi gerçekleştirir (FSTEP, 2010).

Bu yöntemine örnek işlem olarak Bank İslam Malaysia Berhad'ın Faizsiz Poliçe Satın Alım (Bill of Exchange Purchased-i) ürünü verilebilir. Faizsiz Poliçe Satın Alım imkânı; ihracat akreditif iştirahı veya ihracat tahsil vesaike işlemleri altında banka tarafından satın alınan veya iskonto edilen bir poliçe için kullanılan genel bir terimdir. Bu imkân, devam eden iş için ihtiyaç duyulan işletme sermayesini sağlamak amacıyla ihracatçıya sağlanan bir kredi olanağıdır.

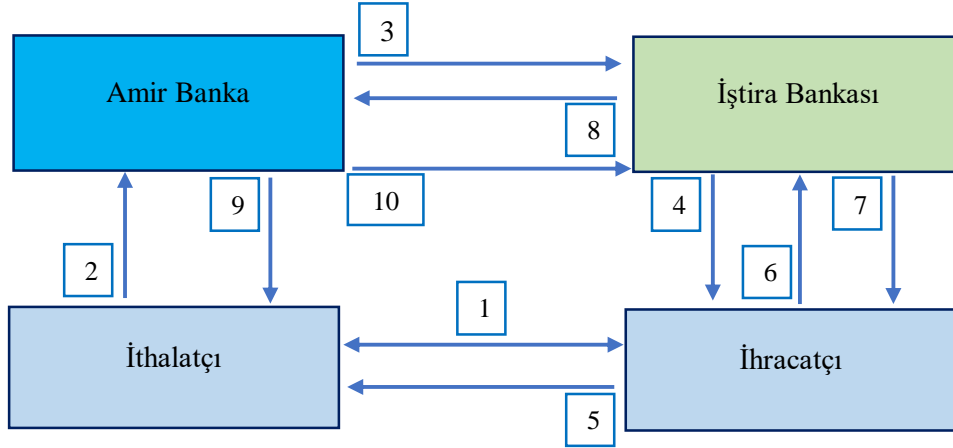
Faizsiz Poliçe Satın Alım imkânı akreditifli veya akreditifsiz kullanıma bağlı olarak iki türde kullanılır:

### 3.3.1 Akreditifli Faizsiz Poliçe Satın Alım İmkânı

Bu imkân, iştirah edilebilen veya görüldüğünde ödemeli akreditif lehtarına (ihracatçısına), uluslararası ticaretini ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını finanse etmek için avans sağlanması için kullanılır. Bu imkâna erişebilmek için lehtarın (ihracatçı), poliçe/fatura karşılığında, satın alma veya iskonto yoluyla bankadan anında nakit avans alabilmesi için ilgili akreditif şartlarına uygun olarak düzenlenen poliçe/belgeleri sunabilmelidir. Poliçe ve destekleyici akreditif belgeleri banka tarafından incelenecek ve satın alınacak/indirime tabi tutulacaktır. Muhatap/ithalatçı/amir bankadan tahsil edilen bedeller, Akreditifli Faizsiz Poliçe Satın Alım finansmanını tasfiye etmek için kullanılır (Bank İslam, 2021).

Aşağıdaki şekilde işira akreditiflerinin nasıl kullanıldığı hakkında detaylı bilgi verilmiştir.

**Şekil 4:** İşira Akreditiflerinin Çalışma Şekli (Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.)



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı ve ithalatçı aralarında satış sözleşmesi imzalar.
2. İthalatçı, işira edilebilir akreditif (negotiable letter of credit) açtırmak için bankasına başvurur.
3. Amir banka, hazırladığı akreditif metnini işira bankasına gönderir.
4. İşira bankası ihracatçıya akreditifi ihbar eder. İhracatçı akreditif şartlarını kontrol eder ve üretime başlar.
5. İhracatçı, akreditifin geçerlilik süresi içerisinde, en son yükleme tarihine kadar malı ithalatçıya sevk eder.
6. İhracatçı hazırladığı sevk evraklarını akreditif metninde belirtilen ibraz süresi içerisinde işira bankasına sunar.
7. İşira bankası ihracatçının sunduğu evrakları inceler ve akreditif şartlarına göre uygun olduğuna karar verdiğinde ihracatçıdan evrakları indirimli olarak satın alır. Böylece işira işlemini gerçekleştirmiş olur.
8. İşira bankası evrakları amir bankaya gönderir.
9. Amir banka kendisine ulaşan evrakları inceler, akreditif şartlarına uygun bulması durumunda, akreditifin ödeme vadesinde fatura tutarında işira bankasına ödeme yapmayı kabul eder. Aynı zamanda evrakları ithalatçıya teslim eder.
10. Amir banka ödeme vadesinde işira bankasına ödeme yapar.

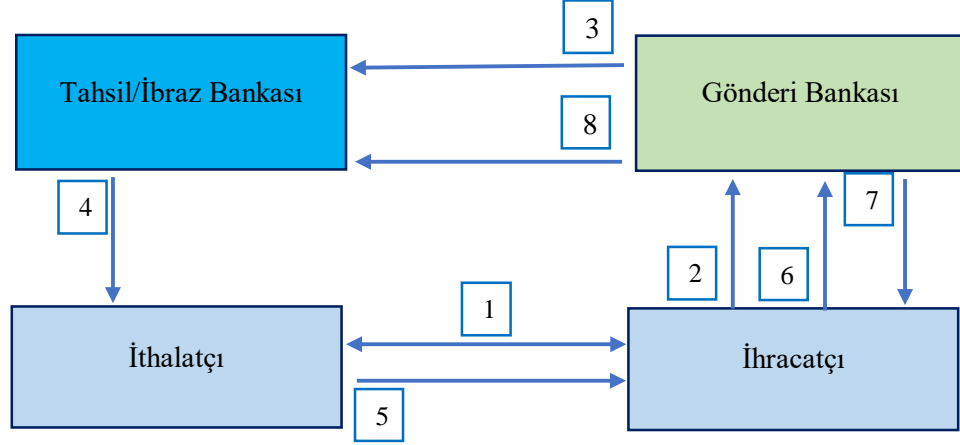
### 3.3.2 Akreditifsiz Faizsiz Poliçe Satın Alım İmkânı

Bu imkân, herhangi bir ihracatçıya (satıcıya) / müşteriye, kendi dış ticaret ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını, ihracat faturalarının satın alınması/indirimi yoluyla finanse etmesi için sunulmaktadır. İhracatçı tarafından yurt dışı alıcıya düzenlenen poliçenin satın alınması veya

iskonto edilmesi halinde poliçe/belgeler vesaik tahsilat esasına göre banka tarafından işleme alınır. Tahsilat gelirleri, finansmanın fatura tutarını tasfiye etmek için kullanılır (Bank Islam, 2021).

Poliçe satın alımı işlemleri genellikle kabul kredili vesaik mukabili ödeme şekline göre gerçekleştirilmektedir. Aşağıdaki şekilde bu işlemin safhaları görülebilir.

**Şekil 5:** Kabul Kredili Vesaik Mukabili İşlemlerde Poliçe Satın Alımı (Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.)



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı ve İthalatçı aralarında satış sözleşmesi imzalar ve hazırladığı malı İthalatçıya sevk eder.
2. İhracatçı bankasına başvurarak sevk evraklarını ve düzenlediği poliçeyi teslim eder.
3. Gönderi bankası bir talimat eşliğinde ihracatçıdan teslim aldığı evrakları tahsil/ibraz bankasına gönderir.
4. Tahsil/ibraz bankası, İthalatçıya belgeleri serbest bırakmak için poliçeyi kabul etmesini ister. İthalatçı poliçeyi kabul ederek evrakları teslim alır ve malını çeker.
5. Kabul edilen poliçe ihracatçıya geri gönderilir.
6. İhracatçı bankasına başvurarak poliçeyi iskonto ettirir.
7. Poliçeyi iskonto eden banka ihracatçıya iskontolu tutarı öder.
8. Poliçe vadesinde, banka poliçeyi tahsil bankasına gönderir: Tahsil bankası İthalatçıdan poliçe bedelinin tamamını tahsil ederek iskonto yapan bankaya transfer eder.

Aşağıdaki tabloda faizsiz bir bankanın ve konvansiyonel bir bankanın akreditif iştirah işlemlerinin karşılaştırması yapılmıştır.



**Tablo 3:** Faizsiz Bir Bankanın ve Konvansiyonel Bir Bankanın Akreditif İştirak İşlemlerinin Karşılaştırması.

<b>Borç Satışı Yoluyla Akreditif İştirak</b>	<b>Konvansiyonel Akreditif İştirak</b>
Alım/satım konseptine dayanır.	Borç alışverişine dayanır.
Kâr veya iskonto hesaplanır.	Faiz hesaplanır ve tahakkuk ettirilir.
Önceden alış ve satış fiyatı belirlenir.	Önceden alış ve satış fiyatında anlaşmaya varılmaz.
İskonto tutarı sabittir.	Faiz oranı değişebilir.
Geç ödemede gecikme cezası tahsil edilir.	Geç ödemede ceza olarak faiz tahsil edilir.
Sadece helâl mallar işleme alınır.	Mal türünde kısıtlama yoktur.

**Kaynak:** (FSTEP, 2010).

#### 4. Borç/Alacak Satışının Faizsiz Finans Kuralları Açısından Değerlendirilmesi

Her ne kadar borç başlığı altında incelense de konumuz ihracatçıların alacaklarını vadelerinden önce iskontolu olarak satmaları üzerinedir. Bu nedenle hem borç kavramının hem de alacak kavramının ele alınmasına ihtiyaç vardır. Borç kavramı, dar anlamda alacaklıya ödenmesi gereken para borcunu (Feyzioğlu, 1976: 15) veya borçlu kişinin yerine getirmekle sorumlu olduğu yükümlülükleri ifade eder (Ayan, 2012: 19). Borç ifadesine geniş anlamda bakıldığında ise alacaklı ve borçlu arasındaki hukuksal ilişki ön plana çıkar (Reisoğlu, 2005: 29). Alacaklı kavramı ise bir borç ilişkisinde, borçludan borcunu ödemesini isteme hakkına sahip olmaktır (Ayan, 2012: 26).

Alacağın satışı, iki veya daha fazla kişi arasında, paranın peşinen ya da vadeli olarak ödenmesiyle, borçlunun zimmetindeki sabit olan bir alacağın, borçlunun kendisine veya üçüncü bir tarafa satılmasıdır (Suvalihi, 2011: 252). Konumuz alacağın borçluya değil üçüncü bir tarafa satışı ile ilgili olduğundan, alacağın borçluya satılması üzerindeki fıkhi konulara değinilmemiştir.

Hanefi mezhebinde, bir alacağın borçlu dışındaki üçüncü bir tarafa satışı fıkhen uygun görülmez. Kâsânî'ye (ö.587/1191) göre; borcun üçüncü tarafa satışında alacak, teslimi mümkün olmayan bir malın satışını ifade eder. Ona göre, mal yani alacak, borçlunun kendi zimmetinde bulunduğundan, bu mal borçludan tahsil edilmeden üçüncü tarafa teslim edilemez. Satış sözleşmelerinin batıl olmaması için önemli olan husus, malın, teslimatının mümkün olan bir mal niteliği taşımasıdır. Bununla birlikte bir satış akdinde malın, satıcı dışındaki üçüncü bir taraf olan borçlu tarafından müşteriye (üçüncü kişiye) teslimini şart koşturmak da akdi geçersiz hale getireceğinden bu şekilde yapılan bir alacak satışı da geçersizdir (Kasani: 182-183). Serahsi'ye (ö.483/1090) göre de alacağın borçlu dışında üçüncü kişilere satılması işleminin sahih olmamasının nedeni, satış akitlerinin mütekavvim mallar üzerine kurulabileceği ve alacakların ise üçüncü kişiler hakkında mütekavvim mal olmamasından

kaynaklanır. Biraz daha açıklamak gerekirse, bu tür bir işlemde borçlunun zimmetindeki alacak henüz tahsil edilmeden önce alıcının zilyetliğinde olmadığından, mütekavvim olmayan bir mal niteliği taşır. Bu şekildeki bir satış sözleşmesi de geçersizdir (Serahsi: 22).

Hanbeli mezhebinden İbn Kudâme ve Şafii mezhebinden Hatib eş-Şirbini (ö.977/1570) bu tür işlemlerin teslim imkânı olmayan bir malın satışı anlamına geldiğini ve bu nedenle de caiz olmadığını savunurlar (İbn Kudâme: 384-385 ve Hatib eş-Şirbini: 466). Şafi fakih Şirazi'ye (ö.476/1083) göre; borcun, borçlu dışında birisine satışında iki durum mevcuttur. İlkinde borçluya satışı caiz olan bir şeyin başkasına satışının da caiz olmasıdır. İkincisi ise satıcının borcu müşterisine teslim imkânı olmamasından dolayı caiz olmaması durumudur. Bu durumda borçlu borcunu inkâr edebilir ya da teslimine mâni olabilir. Fakat caiz olduğuna ilişkin ilk görüş tercih edilir. Bunun nedeni, borçlu kişinin borcunu inkâr etmesinin ve teslimine engel olmasının daha düşük bir ihtimal olmasıdır (Şirazi: 259).

Şafii mezhebinin üçüncü tarafa satış için koymuş olduğu şartlar şunlardır:

1. Borç, spot bir borç olmalıdır aksi halde işlem caiz olmaz.
2. Borçlunun ödeme gücüne sahip olması ve satışı kabul etmesi gerekir ya da borcunu inkâr etmesi durumunda borcun varlığını ispat edecek güçlü delillerin bulunması gerekir. Aksi hallerde satış gerçekleştirilmemelidir.
3. Alıcı borcun bedelini peşin ödemelidir. Aksi halde satış geçersiz sayılır (Amin, 2007: 29-40).

Zahiri mezhebinden İbn Hazm'a (ö.456/1064) göre, alacakların gerçek bir varlığı olmayıp, bu nedenle alacağın satışı mevcut olmayan bir şeyin satışı niteliğindedir. Alacak satışının belirsizlik içermesi ve alacak satışında satıcı, yanında olamayan bir malı sattığından bu işlemler yasaklanmıştır (İbn Hazm: 350). Nevevi (ö.676/1277) ve İbn Hacer el-Heytemî (ö.974/1567) ise alacakların zimmette sabit olduğunu ve bu nedenle borçlunun kendisine de borçlu dışındaki bir kişiye de alacağın satılabileceğini savunurlar (Nevevi: 329). Fakat bunun için bazı şartların da yerine getirilmesi gerekliliği üzerinde dururlar. Nevevi, alacağın borçlu dışında bir kişiye satılması için alacak mecliste kabz edilmelidir. Aksi halde mal, teslimi mümkün olmayan bir mal haline gelir ve sözleşme geçersiz olur (Nevevi: 516).

Desuki (ö.1230/1815) Maliki mezhebine mensup olan bir fakihdir. Ona göre, bazı şartların oluşması durumunda alacak üçüncü kişilere satılabilir. Desuki, satışın caiz olması için bedel mecliste kabz edilmelidir. Kabz için belli bir süreye ihtiyaç olduğu durumda ise kabz akit meclisinde yapılmayıp sonraki bir tarihe ertelenebilir. Desuki ayrıca sözleşmede bedeller arasında fazlalık faizinin oluşmamasını ve alacağın kabz edilmeden önce satılabilecek bir mal olması gerektiğini savunur (Desuki: 63).

Maliki mezhebinde üçüncü tarafa borç satışına izin verilebilmesi için aşağıdaki şartların yerine getirilmesi gerekir:

1. Ödeme hemen yapılmalıdır.
2. Borçlu satış noktasında bulunmalıdır.
3. Borçlu borcunu teyit etmelidir.
4. Ödeme, faizden kaçınmak için aynı tutarda olmalıdır.
5. Vadeli olarak teslim edilecek paranın (veya altın ve gümüşün) satışı yoluyla yeni bir borç oluşturulmamalıdır.
6. Borç satışı, teslim alınmadan satılabilen mallarda gerçekleştirilmelidir.
7. Alıcı ve satıcı arasında borçluya zorluk çıkarabilecek bir düşmalık bulunmamalıdır (Al-Hattab vd., 2017: 17-18).

Alacağın satışında mezhepler, malın tesliminin mümkün olup olmamasına odaklanmışlardır. Hanefi, Hanbeli ve Zahiri mezhebi bu tür işlemlerde malın teslimi mümkün olmadığından bu işlemlere cevaz vermemişler, Şafii ve Maliki mezhebi ise ilgili işlem türünde sözleşmeye konu olan malın teslimini mümkün hale getirmeye çalışmışlardır (Akartepe, 2017: 25).

Borcun satışının caiz olmamasının illeti (nedeni) satıcının alacağını müşteriye teslim etmeye gücünün yetmemesi nedeniyle oluşacak olan garar yani aşırı belirsizlik durumudur. Çünkü satıcı, alacağını borçlunun dışındaki bir kişiye satmaktadır. Bilindiği gibi bir akdin konusunun teslim edilmeye uygun olan bir şey olması bey'in (satışın) sıhhat şartlarından biridir. Teslimin satıcının dışında birine şart koşulması ilgili akdi fasit kılacak bir özelliktir. Fakat borcun, borçlunun kendisine satılması caizdir. Çünkü bu durumda teslim ihtiyacı olmayacağından, akdi fasit hale getirecek olan teslim gücü yetirememesi durumu oluşmayacaktır (Kara, 2012: 412).

Kambiyo senetlerinin borç satışı yoluyla satın alınması hakkındaki hükümler ise şöyledir:

Günümüz fakihleri borç satımı yoluyla gerçekleştirilen kambiyo senedi (çek, poliçe, bono) kırdırma işlemlerini farklı açılardan yorumlamışlardır. Senet kırmanın alım satım olduğu görüşünü savunanlara göre; senet sahibi elindeki mevcut kambiyo senedini daha düşük bir fiyatla peşin olarak sattığı durumda bu işlem bir satım aktidir. Vadesi henüz gelmemiş olan bir borcun peşin bir bedel karşılığında satılması ve aynı tür iki misli malın farklı miktarlardaki vadeli değişimi fıkhıta yasak olduğundan bu tür işlemler caiz değildir.

Senet kırmanın karz ve havale olduğu görüşünü savunanlara göre; senedi kırdıran bir müşterinin asıl amacı senedi satmak değil borç almak, bankanın amacı da faizli kredi vermek olduğu için senet kırdırma işlemi faizli bir kredi işlemidir. Fakat bu işlemlerde verilen kredi ile birlikte havale işlemi de söz konusudur. Müşteri senedi kırdırmak ile bankasından borç almış ve onu senedin asıl borçlusu olan kişiye havale etmiş olur. Bu sayede banka alacaklı konumuna gelerek alacağını asıl borçludan havale hükümleri çerçevesinde tahsil eder. Fakat bankanın senet sahibi olan müşterisine verdiği borç tutarı ile, asıl borçludan alacağı tutarın farklı olması ve bu farkın da vade nedeniyle oluşması, alınan bu fazlalığın faiz olması sonucunu doğurur.

Senet kırdırma işlemini, rehin karşılığında karz alma ve ücretli vekâlet işlemi olduğunu savunan fakihler de vardır. Bu görüşte olanlara göre; banka kıymetli evrakın rehin bırakılması karşılığında müşterisine kredi verir. Sonra senet sahibi, vade tarihinde senedin bedelini tahsil etmek için belli bir ücret karşılığında bankayı vekil tayin eder. Bu işlemde bankanın aldığı komisyon, vekâlet ve karz işlemleri karşılığında alındığı için caiz görülmüştür. Fakat bu işlemlerden alınan komisyon, verilen kredi üzerinden nispi değil, verilen hizmet ve masraflar karşılığında maktu olmalıdır.

Bazı fakihlere göre ise senet kırma işlemi; karz, kefâlet ve vekâlet akitlerinin tümünü içerir. Bankanın ve senet sahibinin asıl amacı kredi alışverişidir. Bu işlemin ilk aşamasında bu senet, bir kefâlet belgesi olarak kabul edilir. Senet sahibi müşteri borç almak amacıyla senedi ciro yoluyla bankaya devrederek tüm haklarını bankaya devreder. Bir bankanın bu işlemde komisyon olarak aldığı bedel, senedin üzerinde yazılı nominal değeri ile borç olarak verdiği miktar arasındaki fark olup, faizdir. Bankanın tahsil işlemleri ve masrafları için müşteriden aldığı bedel ise verdiği hizmetin ve yaptığı masrafların karşılığı olduğu için caizdir.

Senedi kırdıran müşterinin amacı hem kredi kullanmak hem de senedini tahsil etmektir. Bankanın amacı ise hem kredi kullandırıp hem de senedi tahsil etmektir. Senet bu işlemlerde bir garanti (teminat) olarak kullanılmaktadır. Bankanın aldığı komisyona ek olarak vermiş olduğu hizmetin ve masrafların bedelini de talep etmesi işlemin sadece bir kredi işlemi olmayıp, banka hizmeti olduğunu da gösterir. Bu nedenle yapılan indirimin, vadesi henüz gelmemiş olan borcun nakit karşılığında satımı olduğu görüşü doğru bir görüş değildir. Çünkü banka ciro yoluyla kendisine devredilen senedi, vadesinde ödenmediğinde ciro edene rücu şartıyla kabul etmektedir. Sonuçta işlem; karz, vekâlet ve kefalet akitlerinden oluşmaktadır. Bu işlemde alınan komisyon, verilen kredi karşılığında alınan faizdir. Bu nedenle faizsiz bankalar bu işlemleri yapmamalıdır (Bayındır, 2005: 230-231).

## 5. Öneriler

Malezya’da uygulanan alacak satışı yöntemlerinin kullanılması yerine, sevk sonrası ihracat finansmanında murabaha yöntemine göre yapılandırılan yöntemler fıkhen en uygun yöntemlerdir. Murabaha yöntemi hem akreditifli ödeme şekillerinde hem de vesaik mukabili ödeme şekillerinde kullanılabilir. Akreditif yoluyla mal satan ihracatçılara, sevk sonrası finansman ihtiyaçları için, akreditiflerini alacak satışı yoluyla iştirâ ettirmeleri yerine kendilerine faizsiz finansal yapıya uygunluk açısından, “murabaha yoluyla vadeli ihracat akreditif finansmanı” yöntemi önerilebilir. Bu yöntemde, faizsiz banka lehine açılan ihracat akreditifi sayesinde, ihracatçıya peşin ödeme yaptıktan sonra, mal ithalatçıya kâr marjı ile vadeli olarak satacak ve bedeli ödeme vadesinde akreditif açan bankadan tahsil edecektir.

Akreditifli ödeme şeklini kullanmayan ihracatçılar ise “murabaha yoluyla aval poliçeli vesaik mukabili ihracat finansmanı” yöntemini tercih edebilirler. Bu ödeme şeklinde, ihracatçıya peşin ödeme yapıldıktan sonra, mal ithalatçıya kâr marjı ile vadeli olarak satılır ve ithalatçının bankası tarafından aval verilmiş olan poliçe vadede faizsiz banka tarafından tahsil edilir.

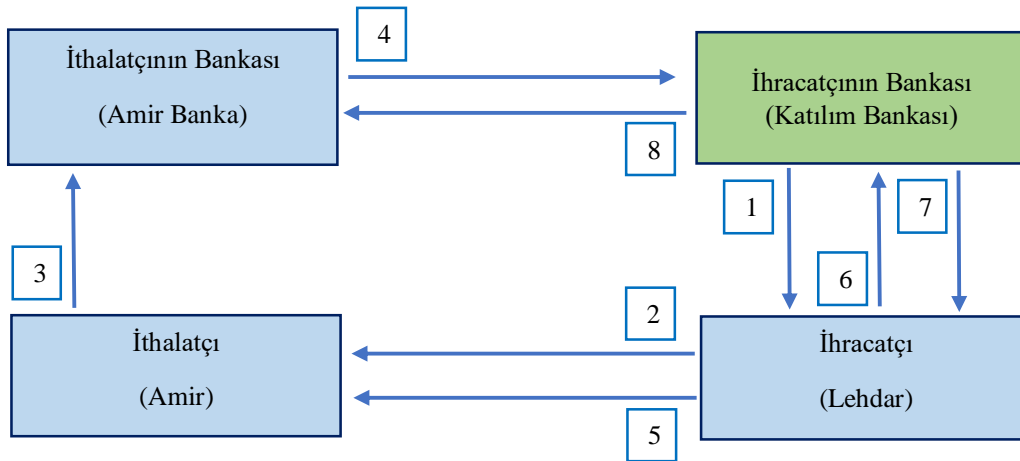
### 5.1. Murabaha Yoluyla Vadeli İhracat Akreditif Finansmanı

Vadeli ihracat akreditif finansmanı, akreditifli ödeme şekli ile yurtdışına mal satan ihracatçıların, ihracat bedellerini peşin tahsil edebilmeleri amacıyla Türkiye’de katılım bankacılığında kullanılan bir üründür. Ürünün temelinde murabaha yöntemi kullanılır. Katılım bankası ihracatçıdan anlaşılabilir nitelikte mal satın alır. Sonrasında belirli bir vade ile yurt dışında ilgili malı satması için ihracatçıyı vekil olarak tayin eder. Katılım bankası bu işlem türünde yurtdışındaki ithalatçıya murabaha yöntemiyle vadeli olarak mal satmaktadır. Malı ihracatçıdan peşin olarak satın alır ve yurtdışına vadeli olarak satar. Bu işlem türünde akreditifin, ilgili fonlamayı yapacak olan katılım bankası adına açılmış olması gerekir. Bu finansman türünde sadece TL, USD ve EUR bedelli akreditifler kullanılmaktadır. Malların sevk tarihi, ihracatçının finansman kullanmak istediği tarihten sonra olmak zorundadır.

Bu finansman türünde, kendisine açılan vadeli bir akreditifle ihracat yapacak olan ihracatçı, henüz yükleme işlemini gerçekleştirmeden önce katılım bankasına başvurur. İhracatçıya çifte vekâlet verilerek fiyatta anlaşma sağlanır. İhracatçı yüklemeyi gerçekleştirir ve akreditif evraklarını katılım bankasına sunar. Bu aşamada ihracatçı, ilgili taşıma ve sevk evraklarını katılım bankasına ciro yoluyla devreder. Sevk evrakları, katılım bankası tarafından incelenip, akreditif şartlarına uygun bulunduğu anda, başta anlaşılabilir fiyatta ihracatçıya bedel peşin olarak ödenir. Vade tarihinde ise akreditifi açan amir bankadan gelen akreditif bedeli, katılım bankası tarafından tahsil edilir.

Vadeli ihracat akreditifinin murabaha yöntemiyle finansmanının iş akış süreci aşağıdaki gibidir.

**Şekil 6:** Vadeli İhracat Akreditifinin Murabaha Yöntemiyle Finansmanının İş Akış Süreci (Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.)



İş akışı aşağıda açıklanmıştır:

1. Katılım bankası tarafından ihracatçı müşterisine şartlı vekâlet verilir. Bu vekâlet kapsamında ihracatçı, ihracat anlaşması yapması için katılım bankasına vekil tayin

edilmiş olur. İhracatçı bu aşamadan önce ithalatçı ile herhangi bir sözleşme imzalamamış olmalıdır.

2. İhracatçı, mal satın alacak olan yurtdışındaki bir ithalatçı ile katılım bankası lehine vadeli bir akreditif açılması için anlaşır. Akabinde ihracatçı, ithalatçıya satış şartlarını içeren bir proforma fatura gönderir.
3. İthalatçı akreditif açtırmak için amir bankaya başvurur.
4. Amir banka, katılım bankası lehine bir akreditif açar.
5. İhracatçı malı ithalatçının ülkesine gönderir.
6. İhracatçı, akreditifle ilgili ticari evrakları katılım bankasına teslim ederken katılım bankasına ciro ile devreder.
7. Katılım bankası ticari evrakların akreditif şartlarına uygun olup olmadığını inceler. Ticari evrakları uygun bulması durumunda, ihracatçıya başta anlaşılan peşin fiyattan ihracat bedelini öder.
8. Katılım bankası ticari evrakları amir bankaya iletir. Amir banka evrakları inceledikten sonra akreditif şartlarına uygun bulması halinde, akreditif ödeme vadesinde faizsiz bankaya ödeme yapacağına dair bir ödeme taahhüdünde bulunur.
9. Akreditif vadesinde, amir banka faizsiz bankaya ödemelerini yapar.

Murabaha yöntemi yoluyla vadeli ihracat akreditif finansmanı işlem türünde katılım bankası ihracatçıdan peşin fiyatına mal almakta ve ithalatçıya, peşin fiyat üzerine belirli bir kâr marjı koyarak, malı vadeli olarak satmaktadır. Vadeli ihracat akreditifinin murabaha yöntemi ile finansmanı olarak da adlandırılabilir bu işlem sayesinde, ihracatçıya sevk sonrası finansman sağlanmaktadır.

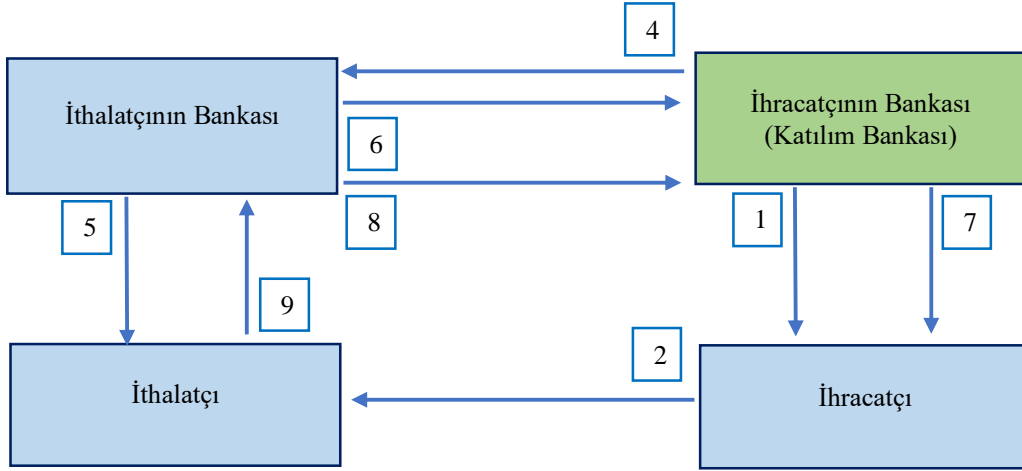
## **5.2. Murabaha Yoluyla Aval Poliçeli Vesaik Mukabili İhracat Finansmanı**

Aval poliçeli vesaik mukabili ödeme şekli ile sevk sonrası ihracat finansmanı, murabaha yöntemiyle gerçekleştirilebilir. Bu finansman türünde öncelikle katılım bankası, ihracatçının mal temin edip vadeli olarak yurtdışında satması için ihracatçıya vekâlet vermektedir. Burada dikkat edilecek husus, ihracatçının malı sevk etmeden önce, ihracatçıya katılım bankası tarafından vekâlet verilmesi gerekliliğidir. İhracatçının yükleme yaptıktan sonra bankaya başvurması durumunda murabaha şartları gereğince finansman sağlanamaz. İhracatçı vekâlet aldıktan sonra, malı yükler ve hazırladığı ticari evrakları katılım bankasına teslim eder. İhracatçıya fatura tutarından düşük olarak anlaşılan bir tutarda peşin olarak ödeme yapılır. Katılım bankası, ticari evrakları (fatura, taşıma belgesi, sigorta poliçesi, paketleme listesi vb.) ve ekindeki poliçeyi, ithalatçının bankasına gönderir.

İhracatçıya ödeme, ithalatçının bankasının poliçeye avalini (kefaletini) eklediğini bildirmesinden sonra yapılır. Böylece katılım bankası, poliçeye ithalatçının bankası tarafından aval verilmesi sayesinde ihracatçıya yapacak olduğu ödemeyi vadeli olarak tahsil edeceğine dair bir garanti elde etmiş olur. Avallli poliçenin ödeme vadesinde, katılım bankası poliçe bedeli tahsil eder.

Aşağıdaki şekilde bu işlemin operasyonel aşamaları görülebilir.

**Şekil 7:** Kabul Kredili Avallli Vesaik Mukabili Ödeme Şekli ile Murabaha Yöntemi Kullanılarak Sevk Sonrası İhracat Finansmanı (Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.)



İş akışı aşağıda açıklanmıştır:

1. Katılım bankası, ihracatçı müşterisinin malını vadeli olarak yurt dışında satması için ihracatçıya vekâlet verir.
2. İhracatçı malı yükler.
3. İhracatçı hazırladığı ticari evrakları katılım bankasına teslim eder.
4. Katılım bankası evrakları ve poliçeyi ihracatçının bankasına gönderir.
5. İthalatçının bankası, ihracatçı tarafından düzenlenen poliçeyi ithalatçıya kabul ettirdikten sonra evrakları ithalatçıya teslim eder. Sonrasında ithalatçının bankası kabul edilmiş olan poliçeye avalini ekler.
6. İthalatçının bankası, poliçeye aval eklediği bilgisini katılım bankasına iletir.
7. Katılım bankası, ihracatçıya başta anlaştıkları tutarda ödeme yapar.
8. Avallli poliçenin ödeme vadesinde, ithalatçının bankası katılım bankasına poliçe bedelini öder.
9. İthalatçı poliçenin ödeme vadesinde poliçe bedelini bankasına öder.

Bu işlemde katılım bankasının elde edeceği murabaha kârı, ihracat fatura bedeli ile ihracatçıya ödenen bedel arasındaki fark kadardır. Bu işlemde katılım bankası ihracatçıdan peşin bedelle mal satın almış ve ithalatçıya belirli bir kâr ile vadeli olarak murabaha yöntemi ile satmıştır (Kazancı, 2021: 187-191).

### Sonuç

İhracatçılar kambiyo senedi kırma veya iskonto ettirme uygulamalarına ihracat bedellerini vadelerinden önce tahsil etme amacıyla sıklıkla başvururlar. Kambiyo senedi kırma veya iskonto uygulama işlemleri, konvansiyonel dış ticaret uygulamalarında ihracatçıların sevk sonrası ihracat işlemlerini finanse etmek için tüm dünyada yaygın olarak kullanılmaktadır.

Faizsiz bankalar aracılığıyla iş yapan ihracatçıların da bu uygulama yoluyla finansmana ulaşma ihtiyacı göz önüne alınarak özellikle Malezya’da bu alanda faizsiz olduğu öne sürülen pek çok ürün ihracatçıların kullanımına sunulmuştur. Bu ürünler alacak satışı (bay’al-dayn) sözleşmesine göre uygulanmakta olup, makale içerisinde detaylı olarak tanıtılmıştır.

Alacak satışıyla (bay’al-dayn) yani faizsiz finans prensiplerine göre borç ticaretinden kâr elde etmek uygun görülmediğinden, bu işlemlerde ribâ oluşmaması için aynı değerden yapılması ve garar oluşmaması için de sadece borçluya satılması gerekmektedir. İskontolu borç satışı uygulamaları, Malezya’daki faizsiz bankalar haricinde kullanılmamakta olup, bunun nedeni ifade ettiğimiz gibi bu ürünlerin faiz ve garar unsurlarının her ikisini de barındırmalarıdır. Bu ürünlerin zaman zaman Malezya harici ülkelerde de İslami finansın geliştirilmesi ve konvansiyonel finansla rekabet edilebilmesi açısından maslahat yani kamu yararı gereğince uygulanabileceği görüşleri gündeme getirilmektedir. Oysaki iskontolu borç/alacak satışı uygulamaları; borcu/alacağı satın alan taraf için faiz geliri getirdiğinden, ma’dumun yani olmayan bir malın satışı anlamına geldiğinden ve borcu satın alan tarafın borçlu ile doğrudan ilişkisi olmamasından dolayı belirsizlik oluşturduğundan, faizsiz finans kurumlarında uygulanmamaya devam etmelidir görüşünderiz.

Alacak satışı yöntemleri yerine sevk sonrası ihracat finansmanında murabaha yöntemi en uygun yöntemdir. Murabaha yöntemi akreditifler ve vesaik mukabili ödeme şekilleri için uygundur. Akreditif yoluyla mal satan ihracatçılara, sevk sonrası finansman ihtiyaçları için, akreditiflerini borç satışı yoluyla iştirâ ettirmeleri yerine kendilerine faizsiz finansal yapıya uygunluk açısından, “murabaha yoluyla vadeli ihracat akreditif finansmanı” yöntemi önerilebilir. Bu yöntemde faizsiz banka, lehine açılan akreditif sayesinde, ihracatçıya peşin ödeme yaptıktan sonra, malı ithalatçıya kâr marjı ile vadeli olarak satacak ve bedeli ödeme vadesinde akreditif bankasından tahsil edecektir. Akreditifli ödeme şekli ile çalışmayan ihracatçılar ise “murabaha yoluyla aval poliçeli vesaik mukabili ihracat finansmanı” yöntemini kullanabilirler. Bu yöntemde faizsiz banka tarafından ihracatçıya peşin ödeme yapıldıktan sonra, mal ithalatçıya kâr marjı ile vadeli olarak satılacak ve ithalatçının bankası tarafından aval verilen poliçe vadede tahsil edilecektir.

Makalemizde; sevk sonrası finansmana ihtiyaç duyan ihracatçıların, ithalatçılar tarafından kabul edilmiş olan poliçelerini veya ihracat evraklarını borç satışı yöntemini kullanarak satmaları (kırdırmaları) faizsiz finans prensiplerine uygun olmadığından, alternatif olarak murabaha yöntemine dayalı finansman yöntemlerini kullanmaları önerilmektedir.



## Kaynakça

- Akartepe, B.B. (2017). Alacak Satımı Uygulamaları ve Analizi: Varlık Yönetim Şirketi Örneği. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Al-Hattab, Muhammed Bin Abdurrahman (1978). *Mevâhibu'l-celîl şerhu Muhtasari Halîl*, Beyrut, Dâru'l-fikr, sayı: 4, s. 368: Tercüme edilmiş versiyonu: Securities Commission Malaysia (2007). *Resolutions of the Securities Commission Shari'ah Advisory Council*, Kuala Lumpur, 2. Baskı, s.17-18.
- Amin, H. (2007). An Analysis of the Classical and Contemporary Juristic Opinions on Bay al-Dayn. *Labuan a Journal of Muamalat and Society*, sayı: 1, s.29-40.
- Ayan, M. (2012). *Borçlar Hukuku: Genel Hükümler*, 7.baskı, Konya, Mimoza Yayınları.
- Aydın, M.A. (1994). Deyn. TDV İslam Ansiklopedisi. Cilt: 9, s. 266-268.
- Bank Islam, (2021). *Bills of Exchange Purchased-i (BEP-i)*. <https://www.bankislam.com/business-banking/trade-operations/bills-of-exchange-purchased-i/> [10.06.2021].
- Bayındır, S. (2005). *İslam Hukuku Penceresinde Faizsiz Bankacılık*. İstanbul, Rağbet Yayınları.
- Desuki (t.y). *Hâşiyetü'd- Desuki alâ Şerhi'l-Kebir*, Beyrut, Dâru'l-fikr.
- Islamic Accepted Bills, (2021). <https://www.youtube.com/watch?v=uP8Up0twXHw> [10.06.2021].
- İbn Hazm (t.y). *el-Muhallâ*, Beyrut, Dâru'l-fikr.
- İbn Kudâme (t.y). *el-Muğni*, Kahire, Mektebetü'l-kahire.
- İştira (2021). <https://www.akreditif.biz.tr/akreditif-terimleri.html> [10.06.2021].
- el-Haraşi (t.y). *el-Haraşi ala Muhtasari Seyyidi Halil, V*, (y.y.).
- FCI (2021). *The Market Potential of Islamic International Factoring*. <http://online.fliphtml5.com/uzvev/gjgd/#p=33> [20.04.2021].
- Feyzioğlu, F.N. (1976). *Borçlar Hukuku: Genel Hükümler*, 2.baskı, İstanbul, Fakülteler Matbaası.
- FSTEP (2010). *Islamic Banking Handbook*. Institut Bank- Bank Malaysia. First Edition April 2020. <http://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2010/11/Islamic-BankingHandbook-FINANCIAL-SECTOR-TALENT-ENRICHMENT-PROGRAMME.pdf> [20.04.2021].
- Kara, Y. (2012). İslam Hukuku'nda Deynin Deyn Karşılığında Satımı, *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi*, sy.20, s.389-415.
- Kâsâni (1986). *Bedâi'u's-sanâi'*, 2.baskı, Beyrut, Daru'l-kütübü'lilmiyye.
- Kazancı, F. (2021). Katılım Bankacılığı İhracat Finansmanında Murabaha Yöntemi Uygulamaları. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD)*, 7(1).

- Koutoub Mustafa, S. (2001), *The Sale of Debt as Implemented by the Islamic Financial Institutions in Malaysia*, (Kuala Lumpur: Research Centre, IIUM, 1st edition, 2001) s. 12.
- Malaysia EXIM Bank (2021). *Islamic Banking* <https://exim.com.my/index.php/en/quick-links/product-disclosure-sheet> [20.04.2021].
- Nevevi (1991). *Ravzatü't-Tâlibin*, 2. Baskı, Beyrut, Mektebetü'l-İslâmi.
- Özalp, A. (2007). *Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif*, 2. Baskı, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- Radzali, N. E. B., Habibi, N. A. B. M. N., Sabri, N. A. B. M., & Ismail, S. A. B. (2019). Examining Contracts Used in Islamic Trade Financing: Issues in Bai Al-Dayn and Murabahah. *International Journal of Management and Applied Research*, 6(4), 366-374.
- Razali, S.S. (2012). Revisiting the Principles of Gharar (Uncertainty) in Islamic Banking Financing Instruments with Special Reference to bay al-Inah and bay al-dayn towards a new modified model. *International Journal of Financial Management*, 2(1), 15-32.
- Reisoğlu, S. (2005). *Borçlar Hukuku: Genel Hükümler*, 17.baskı, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Saiti, B., Hasan, A., & Ali, E.R.A.E. (2016). *Islamic Capital Markets: Islamic Interbank Money Market: Contracts, Instruments and Their Pricing*. Edited by: Alam, N. & Rizvi, S.A.R.. Palgrave Macmillan.
- Serahsi (1993). *el-Mebsut*, Beyrut, Dâru'l-Ma'rife.
- Syed Alwi, S.F. (2011). *An Analytical Study on Shariah and Regulatory Issues of Islamic Trade Finance in Malaysia*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Uluslararası İslam Üniversitesi. Malezya.
- Şafak, A. (1996). *Mukayeseli Hukuk Açısından Factoring ve Komisyonculuk İşlemleri*, I. Uluslararası İslam Ticaret Hukukunun Günümüzdeki Meseleleri Kongresi (s. 663-699). Konya, KOMBAD Yayınları.
- Şirazi (t.y) *el-Mühezzeb*, IX, 259, (y.y.).
- Şirbini, H. (1994). *Muğni'l-Muhtac*, 1.baskı, Beyrut, Dâru'l-kütübi'l-ilmiyye.
- Suvalihi, Y. (2011). İbn Avâli: "Bey'ü'd-deyn ve eseruhu fi'l-esvâki'l-mâliyye", *Mecelletü'l-İslâm fi Asya*, s.4.
- Usmani, T., *Bai'-al-dain*, [http://www.albalagh.net/Islamic\\_economics/finance.shtml#Bai%27-al-dain](http://www.albalagh.net/Islamic_economics/finance.shtml#Bai%27-al-dain) [20.04.2021].
- Uyanık, Y. (2003). *Faktöring, Faiz ve İslam*. [http://web.boun.edu.tr/uyanik/Boun/Faktoring/Entries/2010/8/9\\_Faktoring,\\_Faiz\\_ve\\_Islam.html](http://web.boun.edu.tr/uyanik/Boun/Faktoring/Entries/2010/8/9_Faktoring,_Faiz_ve_Islam.html) [20.04.2021].

## Extended Abstract

Most of the exporters need to collect their receivables before their due date. For this reason, they apply to banks, factoring or forfaiting companies for transactions such as policy issuance, invoice sales or letter of credit surrender. Although conventional institutions can easily perform these transactions with interest, interest-free financial institutions generally stay away from these transactions. Interest-free financial institutions in Malaysia, on the other hand, carry out all such transactions through a debt sale (bay'al-dayn) contract. In the article, export financing methods through debt sales are explained in detail, and alternative product suggestions are presented by investigating the compatibility of debt sales method with interest-free finance principles.

When we look at the world in general, the debt sale method is widely used in foreign trade applications, especially for transactions such as export credit refinancing, selling the invoices of accepted policies and futures before their maturity, and also negotiating letters of credit. How these refinancing, policy/invoice sales and negotiation transactions in foreign trade will be carried out in the interest-free financial system is one of the controversial issues.

Bay'al-dayn means the sale of debt, and is considered by many fiqh scholars as transactions in which riba is obtained. This is because the sale of debt is thought to be similar to the sale of money. In some denominations, the debt can only be sold at an equal rate and in the spot market, while in others it can be sold only in the spot market. Most jurists in Malaysia allow debts to be sold at a discount. But in Malaysia, these transactions still have to take place on the spot. In the Middle East countries, it is not used because the sale of debt is controversial. In some countries, the sale of debt is used by considering the public interest, that is, for the sake of maslaha. In general, the practice of debt sales is one of the issues in which there is a difference of opinion in the Islamic world.

The purpose of writing the article; To research the foreign trade finance products based on debt sales around the world and to come to a conclusion as to why debt sales are implemented in some countries and not in others, to examine the subject in accordance with the principles of interest-free finance and to offer alternative products.

In the article, after the definition of debt sales, the types of transactions that require debt sales in foreign trade are detailed. Subsequently, the sale of debt was evaluated in terms of interest-free finance rules and the result was reached.

Exporters frequently resort to the practice of breaking or discounting bills of exchange in order to collect the export prices before their due dates. Bill breaking or discounting transactions are widely used all over the world in conventional foreign trade practices to finance exporters' post-shipment export transactions. Considering the need for exporters doing business through interest-free banks to reach financing through this application, many products that are claimed to be interest-free in this field, especially in Malaysia, have been offered to exporters. These products are implemented according to the debt sale (bay'al-dayn) contract and are introduced in detail in the article.

Since debt sales (bay'al-dayn), that is, according to the principles of interest-free finance, it is not considered appropriate to make a profit from debt trading, it must be made at the same value in order to avoid riba in these transactions, and it must be sold only to the debtor in order to avoid garar. Discounted debt sales applications are not used except for interest-free banks in Malaysia, because, as we have stated, these products contain both interest and garar elements. From time to time, opinions are brought to the agenda that these products can be applied in accordance with the public interest in terms of developing Islamic finance and competing with conventional finance in countries other than Malaysia. However, discounted debt sales practices; We are of the opinion that it should not continue to be applied in interest-free financial institutions because it brings interest income for the party who buys the debt, it means the sale of a non-existent property, and it creates uncertainty because the party buying the debt does not have a direct relationship with the debtor.

Instead of the debt sale method, the murabaha method is the most appropriate method in post-shipment export financing. The Murabaha method is suitable for letters of credit and cash against documents. For their post-shipment financing needs, exporters who sell goods via letter of credit can be offered the method of "term export letter of credit financing through murabaha" in terms of compliance with the interest-free financial structure, instead of having their letters of credit negotiated through debt sales. In this method, thanks to the letter of credit opened in favor of the interest-free bank, after making the cash payment to the exporter, it will sell the goods to the importer with a profit margin on a deferred basis and collect the price from the letter of credit at the time of payment.

Exporters who do not work with a letter of credit payment method, on the other hand, have "aval policy through murabaha".

## The Effect of Human Development Index and Net Participation Rate on the Percentage of Poor Population: A Case Study in Riau Province, Indonesia

Zulfikar Hasan \*

Mutia Rosiana Nita Putri\*\*

---

**Received:** 08.07.2021

**Accepted:** 10.03.2022

**DOI:** 10.54427/ijisef.964861

**Type:** Research Article

---

### Abstract

This study aims to determine the factors that can affect the percentage of poverty in the province of Riau Indonesia. This study using variables that are considered to affect the Poverty Percentage, namely; Human Development Index and Net Participation Rate. This study has 3 interrelated variables, including the human development index and the net participation rate which have an effect of 83.6% on the poverty level in Riau Province while the remaining 16.4% is influenced by other variables. From the data above, it can be explained that the Pearson Human Development Index (APM) to the Net Participation Rate (NER) of 0.161 is positive, there is no correlation. Human Development Index to Poverty Percentage -0.660 strong correlation although the form of the relationship is negative. This study uses secondary data from the Central Bureau of Statistics of Riau Province by looking at 12 districts in Riau Province. This study uses quantitative research where the data analysis technique uses SPSS software. Hopefully, in the future, there will be research that looks at other factors that cause poverty levels in the Riau province of Indonesia.

**Keywords:** Percentage of Poverty, Human Development Index, Net Participation Rate

**Jel Codes:** I3, O15, I24

---

\* Department of Islamic Banking and Centre for Research and Community Service at STAIN Bengkalis Riau Indonesia, zulfikarhasan61@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5015-6933

\*\* Faculty of Education Monash University Australia, mumutiapuputri@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5015-6933

## Introduction

Riau is one of the largest provinces on the island of Sumatra with a variety of very strong Malay cultures. In this province, the strength of history and cultural acculturation is a distinguishing feature from other provinces. Located in the middle of the island of Sumatra, Riau Province is now one of the most strategic areas with very good development acceleration. Until now, Riau has 12 cities and regencies, namely (Statistik, 2020):

1. Pekanbaru City (provincial capital)
2. Kampar District
3. Rokan Hulu Regency
4. Rokan Hilir District
5. Pelalawan District
6. Siak District
7. Dumai City
8. Bengkalis Regency
9. Kuantan Singingi Regency
10. Indragiri Hulu Regency
11. Indragiri Hilir Regency
12. Meranti Islands Regency

On the island of Sumatra, the population growth of Riau Province during the period 2010 - 2020 is relatively high. Based on the 2015 population census, the population of Riau province was 6.35 million people, and based on the 2020 population census it increased to 6.39 million people or an average yearly growth of 3.58%. On the other hand, during the implementation of regional autonomy, there has been a significant change in the increase in regional spending, especially in oil and gas producing regions. For example, Bengkalis Regency in 2000 had a regional expenditure of Rp. 143.45 billion and in 2010 increased to Rp. 3,010.87 billion. Likewise, Siak Regency in 2000 had a regional expenditure of Rp. 63.02 billion increased to Rp. 1,942.62 billion in 2010. Regencies/cities that are not oil and gas producers in Riau Province also receive the blessing of share for oil and gas revenue. For example, the Indragiri Hilir Regency at the beginning of regional autonomy had only Rp. 57.31 billion and increased to Rp. 954.10 billion in 2010. The increased fiscal capacity of regional finance should have a positive correlation with increasing the ability of local governments to provide services to the population (Syahza & Asmit, 2020).

The National Long-Term Development Plan 2005-2025 to realize the nation's competitiveness, in building quality human resources, among others, is focused on increasing the Human Development Index (HDI). The achievement of human development in Riau Province in 2020

was 72.71 points, an increase of 0.27 points compared to the previous year, which was 72.44 points. The HDI achievement of the city area is relatively better than that of the district. For example, Pekanbaru City and Dumai City in 2018 had HDIs of 81.32 points and 74.40 points, respectively. Meanwhile, regencies are mainly oil and gas producers with higher financial capacity, for example, the HDI of Bengkalis Regency is 73.46 points, Siak is 73.68 points, and Rokan Hilir is 69.15 points. Meanwhile, districts with relatively lower regional financial capacity, such as Indragiri Hilir Regency, achieved Human Development Index of 66.54 points, Kuantan Singingi of 70.31 points, Indragiri Hulu of 69.83 points, and Pelalawan of 71.56 points (Statistik, 2020).

**Table 1:** District Human Development Index in Riau Province

District	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Kuantan Singingi	65.07	65.72	66.31	66.65	67.47	68.32	68.66	69.53	69.96	70.78	70.31	70.60
Indragiri Hulu	65.10	65.93	66.50	66.68	67.11	68.00	68.67	68.97	69.66	70.05	69.83	70.01
Indragiri Hilir	61.98	62.82	63.04	63.44	63.80	64.80	65.35	66.17	66.51	66.84	66.54	66.63
Pelalawan	65.95	66.58	67.25	68.29	68.67	69.82	70.21	70.59	71.44	71.85	71.56	72.08
Siak	69.78	70.20	70.45	70.84	71.45	72.17	72.70	73.18	73.73	74.07	73.68	73.98
Kampar	68.62	69.64	70.08	70.46	70.72	71.28	71.39	72.19	72.50	73.15	72.83	73.02
Rokan Hulu	63.59	64.20	64.99	66.07	67.02	67.29	67.86	68.67	69.36	69.93	69.38	69.67
Bengkalis	69.29	69.72	70.26	70.60	70.84	71.29	71.98	72.27	72.94	73.44	73.46	73.58
Rokan Hilir	64.13	64.76	65.09	65.46	66.22	66.81	67.52	67.84	68.73	69.40	69.15	69.34
Kepulauan Meranti	59.71	60.38	61.49	62.53	62.91	63.25	63.90	64.70	65.23	65.93	65.50	65.70
Pekanbaru	77.34	77.71	77.94	78.16	78.42	79.32	79.69	80.01	80.66	81.35	81.32	81.58
Dumai	69.55	70.43	71.07	71.59	71.86	72.20	72.96	73.46	74.06	74.64	74.40	74.75

**Sources :** Central Bureau of Statistics of Riau Province

When talking about the human development index it is also related to the education sector in a country. Especially in Riau Province which has a fairly high dropout rate nationally. Based on research from the central government, namely the Ministry of National Education, the percentage of dropout rates, Riau ranks third or 44.37 percent, first and second, namely Banten 49.53 percent and Jambi 46.36 percent (Statistik, 2020). This should be a serious concern for the Riau Provincial Government, especially the Education Office. Following the orders of Law No. 23 of 2014 concerning Regional Government (Susilowanto & Muhammad, 2011).

One of the causes of the high dropout rate is the limited number of public schools and the lack of classrooms. According to Central Bureau of Statistics of Riau Province, not all parents can send their children to private schools. Based on data from the Education Balance of Riau Province 2019, the Gross Enrollment Rate (GER) and Pure Participation Rate (APM) are still low. The data shows that the Gross Enrollment Rate / Pure Participation Rate for Riau Province Senior High Schools in 2018/2019 is 82.54 (APK) and 63.81 (APM). While nationally in 2020 the National APK is 97% (quoted from Permendikbud number 80 of 2013 article 2 paragraph 2). This means that the APK/APM of Riau Province is still low below the National.

Meanwhile, based on the objective of providing competitive quality education, it is to increase the Pure Participation Rate and Gross Enrollment Rate. As well as reducing the dropout rate and increasing the Human Development Index (HDI) in the education sector.

The Pure Enrollment Rate (NER) is the percentage of the number of children in a certain school age group who are currently attending school at the level of education that is following their age to the total number of children in the school-age group concerned (Kusniawati, 2017). The net enrollment rate (NER) is used to determine the coverage of education services for each level of education according to age at each level of education. The higher the NER, the more school-age children attend school according to the official age at that level of education. If all school-age children can attend school on time, the NER will reach the ideal figure of 100 percent.

The net participation rate and the human development index are some of the most important things in every country to see how the quality of the population is. Riau Province has a population of more than 6 million which is one of the largest on the island of Sumatra and has an education level that can still be said to be quite low nationally.

The number of poor people in Riau Province in September 2020 reached 491.22 thousand people. This figure jumped by 7.30 thousand people when compared to the same period in 2019. According to the Head of the Central Statistics Agency (BPS) of Riau Province, the percentage of poor people with a per capita monthly expenditure of Rp. 524,861, in Riau Province in September 2020 was 7.04 percent. An increase of 0.14 percentage points when compared to September 2019. Meanwhile, for the March 2020 September 2020 period, the percentage of the poor increased by 0.22 percentage points.

**Table 2:** Number of poor people per district in Riau Province

District	2019	2020	2021
Kuantan Singingi	31.22	29.34	28.90
Indragiri Hulu	26.66	26.66	27.35
Indragiri Hilir	48.29	44.29	44.61
Pelalawan	35.98	45.88	49.30
Siak	24.49	25.38	25.77
Kampar	66.81	65.30	68.74
Rokan Hulu	72.21	73.35	74.43
Bengkalis	35.83	36.96	37.66
Rokan Hilir	49.80	48.85	51.97
Kepulauan Meranti	49.89	47.10	48.50
Pekanbaru	28.60	30.40	32.73
Dumai	10.95	9.88	10.57

To measure poverty, BPS uses the concept of the ability to meet basic needs (basic needs approach). With this approach, poverty is seen as an economic inability to meet basic food and non-food needs as measured from the expenditure side. So the poor are people who have an average monthly per capita expenditure below the poverty line.



It is known, in the period September 2019 to September 2020, the Gini Ratio of Riau Province decreased from 0.331 in September 2019 to 0.321 in September 2020. When compared to March 2020, there was also a decline, where the Gini Ratio in March 2020 was 0.329. The head of BPS revealed that the surge in the poor in Riau was not only caused by the price of basic commodities but also the influence of the COVID-19 pandemic (Statistik, 2020).

Therefore, researchers are interested in examining how the relationship and influence of the Human Development Index and the Net Participation Rate on the poverty level in Riau Province, Indonesia. Hopefully, this paper can contribute to the world of education, not only in Riau Province in particular but also in Indonesia in general.

## 1. Literature Review

Humans are the wealth of a country. According to Gamlath (2013), the main focus in development is improving human quality. In the basic concept of Islamic economic development, human resources are also the main focus besides monotheism, *tazkiah an-nafs*, and the role of the government. Likewise, according to Tilak (1992), humans are development creatures who are divine mandates in managing natural resources and the environment. The definition of the divine mandate in question is in carrying out development. The benchmark of human quality can be seen from the production and the work of humans themselves so that the quality Humans must be considered for the essence and progress of the nation (Hasan, The Effect of Economic Growth and Human Development Index on Poverty in Indonesia, 2021).

In 1990, Pakistani economists named Mahbubul Haq dan Indian Nobel Prize winner Amartya Sen stated that measuring development is not only seen from income but there are other indicators, namely human development Aydin (2017). Sen stated that economic growth should not be seen as the main goal, but development must be able to improve the quality of life and freedom enjoyed by humans. To determine human quality, the United Nations Development Program (UNDP) uses the Human Development Index (HDI).

The composition of the HDI is based on three indicators, namely health, education, and standard of living (purchasing power) or income. An increase in a person's education is often associated with an increase in income or wages earned. If wages reflect productivity, the more people who have a higher level of education or training experience, the higher the productivity, and the result will be higher national economic growth. In addition to education, health also has a role in increasing income. The effect of health on income, among others, by improving the health of the population will increase labor force participation. Improvements in health can also lead to improvements in education levels and the development of self-potential which then contributes to economic growth by increasing incomes (Zangoueinezhad & Moshabaki, 2011).

Several studies have proven that HDI affects poverty levels include: research Gamlath (2013) shows that HDI has a negative and significant effect on poverty levels in the districts/cities of Papua Province (Sofilda & Eleonora, 2013). Likewise with Silswanto's research that HDI plays a very important role in tackling poverty levels in Indonesia. Although there are several

studies that state that HDI does not have a significant effect on poverty and it is stated that there is no causal relationship between HDI and poverty in Indonesia in the period 1990-2013 (Susilowanto & Muhammad, 2011).

The potential for economic growth in a country is strongly influenced by the resources it has, both human capital, physical capital, and resource endowments. Harbison (1973) states that human resources are capital the basis of the wealth of a nation. physical capital and natural resources are only passive factors of production, humans are active; Humans are the active agents who will raise capital, exploit natural resources, build various social, economic, and political organizations, and carry out national development. Schultz (1961) argues that in a society, its members can be invested through spending on education, training, research, and health to increase its production capacity.

Empirical research linking education and quality human resources has been done a lot. Many variables that affect education have been conveyed by various researchers. The variable income per capita, population growth rate, level of government spending on the education sector, total population, and total urbanization are variables that have a significant influence on the level of adult education in developing countries Mazumdar (2005).

On the other hand, (Farguet & Sanchez, 2008) provide more diverse variables to see the effect on education. These variables are expenditure per capita for public education costs, government spending on the education sector, growth in local government spending, teacher-to-student ratio, politics, household demographics, and socioeconomic status.

Furthermore, the condition of poverty has also had a wide impact on the lives, not only of those who are poor but also of those who are not classified as poor. Poverty is not only a personal burden but also the burden and responsibility of society, the state, and the world to be able to overcome it (Peneva & Ram, 2013) (Maipita, 2014). One way that is believed to be very effective in reducing poverty is through education. Empirical evidence shows that increasing the access of the poor to education, health, and reducing inequality in access is important in poverty alleviation. Poverty can be caused by: (a) the low quality of the workforce due to low levels of education, (b) difficult and limited access to capital ownership, (c) low levels of mastery of technology, (d) inefficient use of resources, and (e) high population growth (Sharp, Register, & Grimes, 2000). The results of various studies have found that economic growth will increase per capita income and ultimately lead to a reduction in poverty (Dollar & Kraay, 2001); (Fields, 1989).

## **2. Human Development Index**

The HDI concept was first published by UNDP through the Human Development Report in 1996, which then continues every year. In this publication, human development is defined as "*a process of enlarging people's choices*". improve aspects of people's lives. The most important aspect of life is seen from a long and healthy life, the level of adequate education, and a decent standard of living. Specifically, UNDP stipulates four main elements in human development, namely productivity, equity, sustainability, and empowerment.

**Table 3:** Human Development Index Development of Riau Province Indonesia

No	Year	HDI	No	Year	HDI
1	2011	68.90	6	2016	71.20
2	2012	69.15	7	2017	71.79
3	2013	69.91	8	2018	72.44
4	2014	70.33	9	2019	73.00
5	2015	70.84	10	2020	72.71

**Source:** Statistik, 2020.

From the table above, it can be seen that the HDI of Riau Province from 2011 to 2019 has increased, only for 2020 there is a decrease from 73.00 to 72.71 (Statistik, 2020). Among the determining factors is the result of the COVID-19 outbreak that hit Indonesia and Riau Province in particular. The reason is that many jobs are also considering the impact of this pandemic.

The Human Development Index (HDI) is a single composite indicator which, although it cannot measure all dimensions of human development, measures three main dimensions of human development which is considered capable of reflecting basic capabilities of the population. The three basic abilities are long and healthy life, knowledge and skills, and access to the resources needed to achieve a decent standard of living. UNDP defines human development as a process of expanding choices for people in terms of income, health, education, physical environment, and so on. Four main things that need to be considered in human development are productivity, equity, sustainability, empowerment (UNDP, 1995: 12).

The emphasis of Indonesia's national development has embraced this concept, namely the concept of human development who wants to improve the quality of life of the population, both physically, mentally, and spiritually. HDI is calculated by the following formula:

$$HDI = \frac{(\text{Index } X_1 + \text{Index } X_2 + \text{Index } X_3)}{3}$$

Information:

$X_1$  = length of life,  $X_2$  = education level, and  $X_3$  = decent standard of living.

According to the (Statistik, 2020), in measuring the health dimension, life expectancy is used, then to measure the knowledge dimension, the indicator for the length of school expectancy is used. As for measuring the dimensions of decent living, indicators of people's purchasing power are used for several basic needs seen from the average amount of per capita expenditure as an income approach that represents development achievements to be able to live decently.

According to (Napitulu, 2007), the human development index contains three important dimensions in development, which are related to aspects of fulfilling the need for a long and healthy life, gaining knowledge, and being able to meet a decent standard of living. The better the level of health of the workforce, high knowledge and obtaining a decent life, then the work results will be better and of higher quality, on the contrary, the worse the condition of the workforce, the results of the work will be even worse or of poor quality. This shows that three important dimensions in human development are indicators for assessing the quality of human resources that are ready to work to reduce the high level of unemployment in a region.

### 3. Net Participation Rate

The Net Enrollment Rate (NER) is the proportion of the population in a certain age group at a certain level of education to the population in that age group. Since 2007, Non-Formal Education (Package A, Package B, and Package C) is taken into account. To show how large the population is on time, or to show the large number of people whose population is following the age following the provisions of the school-age group at the level of education achieved.

Formulas :

1. Primary School Net Enrollment Rate =  
$$\frac{\text{Number of Elementary/Equivalent students aged 7 – 12 years}}{\text{Total Population Age 7–12 years}} \times 100 \%$$
2. Junior High School Net Enrollment Rate =  
$$\frac{\text{Number of junior high school/equivalent students aged 13 – 15 years}}{\text{Population Age 13–15 years}} \times 100 \%$$
3. High School Net Enrollment Rate =  
$$\frac{\text{Number of junior high school/equivalent students aged 13 – 15 years}}{\text{Total Population Age 16–18 years}} \times 100 \%$$
4. University Net Enrollment Rate =  
$$\frac{\text{Number of University/Equivalent students aged 19 – 24 years}}{\text{Total Population Age 19 – 24 years}} \times 100 \%$$

The APM value ranges from 0-100. The APM has shown how many school-age facilities can be utilized according to the level of education. If children of all school-age can be on time, the NER will reach 100 percent. In general, the NER will always be lower than the GER because the GER takes into account the number of people outside of school age at the education level concerned.

**Table 4:** Riau Province Net Participation Rate

Regency	Primary School					Junior High School					Senior high School				
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
Kuantan Singingi	97,77	95,28	97,15	100,00	99,57	82,88	84,33	83,64	84,53	84,49	69,04	61,49	61,50	64,79	64,59
Indragiri Hulu	99,15	98,78	99,17	99,53	98,44	73,12	77,52	76,53	75,92	76,33	52,94	58,56	57,73	58,85	59,70
Indragiri Hilir	96,87	96,20	94,62	94,92	95,34	79,12	80,19	79,96	82,39	81,26	44,32	49,60	51,38	51,90	51,66
Pelalawan	98,46	97,84	99,80	99,25	99,44	70,35	70,68	72,62	75,61	76,93	44,83	57,23	59,42	57,50	58,27
Siak	93,03	97,48	100,00	99,16	99,25	79,91	78,73	78,33	80,69	81,58	78,26	71,83	70,89	70,66	71,23
Kampar	98,59	98,37	97,27	97,60	97,47	76,36	83,39	84,03	83,74	84,99	68,86	58,07	59,05	60,12	59,86
Rokan Hulu	96,95	96,57	95,86	98,10	98,40	78,42	77,61	79,28	81,11	83,20	65,07	61,64	63,44	68,16	68,56
Bengkalis	98,05	97,49	98,54	98,33	97,91	87,89	82,20	82,03	84,35	85,70	69,27	64,61	63,95	66,46	66,07
Rokan Hilir	97,38	94,88	96,09	98,14	98,20	79,67	74,84	75,36	72,17	71,65	60,57	60,77	59,80	57,46	56,89
Kepulauan Meranti	88,48	94,06	100,00	100,00	99,25	72,71	88,13	88,68	86,24	87,70	64,98	73,75	73,23	69,89	69,03
Pekanbaru	94,25	95,88	94,50	92,34	92,77	77,01	70,88	71,93	71,35	72,74	69,18	70,84	70,51	71,06	70,96
Dumai	96,37	96,54	99,46	98,77	98,93	76,99	88,53	87,66	84,73	84,19	57,67	69,15	70,35	72,42	71,08
RIAU	96,63	96,74	97,08	97,26	97,32	78,22	78,53	78,87	79,12	79,94	62,60	62,76	63,02	63,47	63,55

From the table above, it can be seen that at the elementary school level the net enrollment rate is greater than the high school level. For 2019 the NER for Elementary School is 97.32 points, for SMP level is 79.99 points and for SMA level is 63.55 points.

#### 4. Research Methodology

The research was conducted with a quantitative approach through secondary data analysis from data from the Central Statistics Agency of Riau Province with 12 districts. This study uses Structure Equation Modeling method to see the relationship between the Human Development Index and the Pure Participation Rate of Riau Province on the percentage of poverty. Does it have an influence or not, and whether other variables influence the poverty level. In this research, the author only looks the effect of human development index and net participation rate on the percentage of poor population in Riau Province, by taking data from the Central Statistics Agency of Riau Province.

In analyzing the data, the Ordinary Least Square (OLS) method is used, namely Multiple Linear Regression analysis with the following equation, (Armstrong & Everett, 1990):

$$Y = \alpha_1 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

Where

- Y = Poverty Percentage
- $\alpha_1$  = Konstanta
- $\beta_1, \beta_2$  = Regression coefficient
- $X_1$  = Human development Index
- $X_2$  = Net Participation Rate
- $\varepsilon$  = Residue

This type of research is quantitative descriptive research, namely: his research is based on data in the form of numbers, to obtain the mean, standard deviation (Singh & Rathi, 2021). The research subjects used in this study were districts in Riau Province.

**Table 5:** District Human Development Index in Riau Province 2016-2020

No	Kabupaten	2016	2017	2018	2019	2020
1	Kuantan Singingi	68.66	69.53	69.96	70.78	70.31
2	Indragiri Hulu	68.67	68.97	69.66	70.05	69.83
3	Indragiri Hilir	65.35	66.17	66.51	66.84	66.54
4	Pelalawan	70.21	70.59	71.44	71.85	71.56
5	Siak	72.7	73.18	73.73	74.07	73.68
6	Kampar	71.39	72.19	72.5	73.15	72.83
7	Rokan Hulu	67.86	68.67	69.36	69.93	69.38
8	Bengkalis	71.98	72.27	72.94	73.44	73.46
9	Rokan Hilir	67.52	67.84	68.73	69.4	69.15
10	Kepulauan Meranti	63.9	64.7	65.23	65.93	65.5
11	Pekanbaru	79.69	80.01	80.66	81.35	81.32
12	Dumai	72.96	73.46	74.06	74.64	74.4

**Table 6:** Regency Pure Participation Rate in Riau Province 2016-2020

No	Kabupaten	2016	2017	2018	2019	2020
1	Kuantan Singingi	83.23	80.37	80.76	89.67	76.32
2	Indragiri Hulu	75.07	78.28	77.81	83.93	72.33
3	Indragiri Hilir	73.44	75.33	75.32	86.19	66.3
4	Pelalawan	71.21	75.25	77.28	83.93	71.74
5	Siak	83.73	82.68	83.07	87.14	80.38
6	Kampar	81.27	79.94	80.12	88.78	72.48
7	Rokan Hulu	80.15	78.61	79.53	87.47	78.37
8	Bengkalis	85.07	81.43	81.51	89.46	76.81
9	Rokan Hilir	79.21	76.83	77.08	80.65	70.85
10	Kepulauan Meranti	75.39	85.31	87.3	91.31	79.39
11	Pekanbaru	80.15	79.2	78.98	78.81	78.26
12	Dumai	77.01	84.74	85.82	89.23	80.81

**Table 7:** District Poverty Percentage in Riau Province 2016-2020

No	Kabupaten	2016	2017	2018	2019	2020
1	Kuantan Singingi	10.8	9.85	9.96	9.92	9.56
2	Indragiri Hulu	7.76	7.15	6.94	6.3	9.06
3	Indragiri Hilir	8.11	7.99	7.7	7.05	9.54
4	Pelalawan	12.09	11	10.25	9.73	9.62
5	Siak	5.67	5.52	5.8	5.44	5.03
6	Kampar	9.17	8.38	8.02	8.18	7.71
7	Rokan Hulu	11.05	11.05	10.91	10.95	10.53

8	Bengkalis	7.38	6.82	6.85	5.22	6.27
9	Rokan Hilir	7.67	7.97	7.88	7.06	7.01
10	Kepulauan Meranti	34.08	30.89	28.99	27.79	26.93
11	Pekanbaru	3.27	3.07	3.05	2.85	2.52
12	Dumai	5.26	4.74	4.57	3.71	3.56

## 5. Data Analysis

Based on information from the data that has been collected from the Central Statistics Agency of Riau Province, it can be analyzed using SPSS as follows:

**Table 8:** Pearson Correlation Test

Correlations				
		Human Developmnet Index	Net Participation Rate	Poverty Percentage
Human Developmnet Index	Pearson Correlation	1	.161	-.660*
	Sig. (2-tailed)		.618	.020
	N	12	12	12
Net Participation Rate	Pearson Correlation	.161	1	.242
	Sig. (2-tailed)	.618		.448
	N	12	12	12
Poverty Percentage	Pearson Correlation	-.660*	.242	1
	Sig. (2-tailed)	.020	.448	
	N	12	12	12

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

From the data above, it can be explained that the Pearson Human Development Index (APM) to the Net Participation Rate (NER) of 0.161 is positive, there is no correlation. Human Development Index to Poverty Percentage -0.660 strong correlation although the form of the relationship is negative.

$N = 12$ ,  $R_{table} = 0.576$

$0.660 > 0.576$  means that the Pearson Correlation  $> r_{table}$  has a relationship. The Pure Participation Rate to Poverty Percentage (0.242) has a positive form, where the correlation is weak,  $0.242 < 0.576$  means that there is no relationship.

Validity and Reliability.  $Sig < 0.05 = \text{valid}$ ,  $> 0.05 = \text{invalid}$ .

The value of the Pearson Correlation for the Net Participation Rate is 0.161, meaning that the relationship between the Net Participation Rate and the Human Development Index is very strong. So, if there is an increase in the Net Participation Rate, it will cause an increase in the Human Development Net Index.

The Pearson Correlation value for the Poverty Percentage is -0.660, meaning that the relationship between the Human Development Index and Poverty Percentage is very strong. So, if there is an increase in Poverty Percentage it will cause an increase in the Human Development Index.

**Table 9:** Correlations Every Variable

HDI 2016	0.999 > 0.576	Valid (2017) >> HDI
HDI 2016	0.999 > 0.576	Valid (2018) >> HDI
HDI 2016	0.998 > 0.576	Valid (2019) >> HDI
HDI 2016	0.999 > 0.576	Valid (2020) >> HDI
HDI 2016	0.384 < 0.576	Invalid (2016) >> NPR
HDI 2016	0.116 < 0.576	Invalid (2017) >> NPR
HDI 2016	0.032 < 0.576	Invalid (2018) >> NPR
HDI 2016	-0.413 < 0.576	Invalid (2019) >> NPR
HDI 2016	0.393 < 0.576	Invalid (2020) >> NPR
HDI 2016	-0.634 > 0.576	Valid (2016) >> PP
HDI 2016	-0.658 > 0.576	Valid (2017) >> PP
HDI 2016	-0.664 > 0.576	Valid (2018) >> PP
HDI 2016	-0.660 > 0.576	Valid (2019) >> PP
HDI 2016	-0.733 > 0.576	Valid (2020) >> PP

**Table 10:** Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.735	15

Cronbach's Alpha with a value of 0.735. Where when the value of Cronbach's Alpha > 0.6 can be said to be reliable. Because Cronbach's Alpha analysis of the data above is  $0.735 > 0.6$ , it can be assumed that the analysis is reliable.

**Table 11:** One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		12
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.77606126
Most Extreme Differences	Absolute	.142
	Positive	.108
	Negative	-.142
Test Statistic		.142
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

Sig > 0.05 = Normal Distribution



Sig < 0.05 = Not Normal Distribution

Sig = 0.200 > 0.05, This means that it is normally distributed.

**Table 12:** Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.915 <sup>a</sup>	.836	.100	6.51044
a. Predictors: (Constant), APM 2020, APM 2019, APM 2016, IPM 2017, APM 2017, APM 2018, IPM 2020, IPM 2016, IPM 2019				
b. Dependent Variable: Poverty Percentage				

Capital Summary

$R^2 = 0.836$  or 83.6 %.

Human Development Index and Net Participation Rate on Poverty Percentage is 83.6%, while the remaining 16.4% is influenced by other variables.

**Table 13:** Coefficients

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	102.981	122.626		.840	.489
	IPM 2016	-17.598	17.375	-10.624	-1.013	.418
	IPM 2017	17.578	23.001	10.309	.764	.525
	IPM 2019	-23.890	36.050	-14.132	-.663	.576
	IPM 2020	22.328	28.964	13.520	.771	.521
	APM 2016	.156	.908	.099	.172	.879
	APM 2017	-3.764	5.029	-1.809	-.748	.532
	APM 2018	4.578	5.118	2.393	.894	.465
	APM 2019	-1.086	1.432	-.608	-.758	.528
	APM 2020	.405	1.489	.266	.272	.811
a. Dependent Variable: Poverty Percentage						

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6Y_3 + b_7Y_4 + b_8Y_5 + b_9Y_6 + b_{10}Y_7 + e$$

$$Y = 102.981 - 15.598X_1 + 17.578X_2 - 23.890X_3 + 22.328X_4 + 0.156Y_3 - 3.764Y_4 + 4.578Y_5 - 1.086Y_6 + 0.405Y_7.$$

The constant value of 102.981 indicates that if all the independent variables in the model are equal to zero, the Poverty Percentage is 102.981. From the results of data analysis, the coefficient of determination (R<sup>2</sup>) is 0.836. It can be said statistically that the model used is very good because the value of the coefficient of determination shows the contribution of the independent variable (human development index and pure participation rate) to the

dependent variable (poverty percentage). So that the coefficient of determination of 0.836 means that about 83.6 % percent of the variables that affect the percentage of poverty, can be explained by the variables of the human development index and the pure participation rate. While the remaining 0.164 percent is explained by other variables that are not included in the multiple regression equation models.

Poverty rates in Indonesia have tended to decline in the last 21 years. In 1998, the poverty rate reached 24.2%, which continued to fall to only one digit in 2019. The percentage of poor people in September 2019 was 9.22%. This figure decreased by 0.19% compared to March 2019 and 0.44% compared to September 2018. The percentage of poor people in rural areas is more significant than in urban areas with 12.6% and 6.56%, respectively (Read: March Poverty Rate 2019 The Lowest Since 1998), The number of poor people in September 2019 reached 24.79 million people. This figure decreased compared to the March 2019 figure, which amounted to 358.9 thousand and September 2018, which amounted to 888.7 thousand. The number of poor people in urban areas is 9.86 million, while in rural areas 14.93 million (Hasan, The Effect of Economic Growth and Human Development Index on Poverty in Indonesia, 2021).

HDI has a significant negative effect on poverty levels with a path coefficient value of -0.71 with a significant  $p < 0.001$  were less than 5% with a standard error of 0.067. It shows if the HDI value increases by 1% it will decrease the level of poverty is around 0.71%, assuming other variables are considered constant. Reduced poverty rate due to low HDI increase indicates that HDI can increase the productivity of human labor, which will increase income to meet the needs of a decent living. This study supports previous research, namely the research of (Hasan, The Effect of Economic Growth and Human Development Index on Poverty in Indonesia, 2021), which shows that HDI has a negative and significant effect on poverty levels in districts/cities of Papua Province.

## **Conclusion**

From the results of the analysis that has been carried out by researchers, several conclusions can be formulated including: Riau Province is one of the largest provinces in Indonesia, with 12 regencies/cities. Riau Province is one of the provinces that has the largest natural resources in Indonesia, especially from oil and gas products. The number of natural resources will certainly affect the level of poverty in Riau Province, besides the author also relates the influence of other variables such as the Human Development Index and the Pure Participation Rate. This study has 3 interrelated variables, including the human development index and the net participation rate which have an effect of 83.6% on the poverty level in Riau Province. The Human Development Index has validity on the Poverty Percentage in Riau province, this means that the higher the HDI, the lower the poverty rate. Cronbach's Alpha is more than 0.6, meaning that it can be said to be reliable. It can be said statistically that the model used is very good because the value of the coefficient of determination shows the assistance of the independent variable (human development index and pure participation rate) to the dependent variable (poverty percentage)

## References

- Akay, C. (2017). Determinant of the Levels of Development Based on the Human Development Index: Bayesian Ordered Probit Model. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 425-431.
- Aristizabal, R. M., & Canavire, B. G. (2016). On the Effects of Commodities Prices on Sustainable Development: An Opportunity? ", *Lessons from the Great Recession: At the Crossroads of Sustainability and Recovery (Advances in Sustainability and Environmental Justice, Vol. 18)*, Emerald Group Publishing, 111-139.
- Armstrong, B., & Everett, J. (1990). Research Note: Book/Software Review: SPSS for Teaching Statistics in Marketing. *European Journal of Marketing*, 46-51.
- Aydin, N. (2017). Islamic vs conventional Human Development Index: empirical evidence from ten Muslim countries. *International Journal of Social Economics*, 1562-1583.
- Dollar, D., & Kraay, A. (2001). *Growth is Good for the Poor*. Washington DC: World Bank Policy Working Paper 2587.
- Engineer, M., King, I., & Roy, N. (2008). The human development index as a criterion for optimal planning. *Indian Growth and Development Review*, 172-192.
- Fadilah, Ananda, & Kaluge. (2018). A Panel Approach: How Does Government Expenditure Influence Human Development Index? *Jurnal Ekonomi dan Studi Pembangunan*, 130-139.
- Farguet, J., & Sanchez, F. (2008). Decentralization's Effect on Educational Outcomes in Bolivia and Colombia. *World Development*, 1294-1316.
- Fields, G. S. (1989). *Changes in Poverty and Inequality in Developing Countries*. New York: World Bank.
- Gamlath, S. (2013). The governance dimension of human development. *Humanomics*, 240-259.
- Harbison, F. H. (1973). *Human Resources as the Wealth of Nations*. New York: Oxford University Press.
- Hasan, Z. (2013). Determinants of Human Resource Development: An Empirical Analysis. *International Journal of Economics, Management, and Accounting*, 1-14.
- Hasan, Z. (2021). The Effect of Economic Growth and Human Development Index on Poverty in Indonesia. *Journal of Economics and Sustainability (JES)*, 42-53.
- Islam, S. (1995). The human development index and per capita GDP. *Applied Economics Letters, Taylor & Francis Journals*, 166-167.
- M, B., Ismail, & Indra. (2015). Determinant of Human Development Index Based on Al-Ghazaly Maqashid Shariah Approach: Case in OIC Countries. *Eksyar*, 512-534.
- M, E., I, K., & N, T. (2016). The Human Development Index as a Criterion for Optimal Planning. *Indian Growth and Development Review.*, 172-192.

- Maipita, I. (2014). *Mengukur Kemiskinan dan Distribusi Pendapatan*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mazumdar, K. (2005). Socio- Economic Factors Determining Adult Literacy in Developing Countries. *International Journal of Social Economics*, 98-120.
- Muliza, Zulham, & Seftarita. (2017). Analisis pengaruh belanja pendidikan, belanja kesehatan, tingkat kemiskinan dan PDRB terhadap IPM di provinsi Aceh. *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*, 51-69.
- Napitulu, A. (2007). Pengaruh Indikator Komposit Indeks Pembangunan Manusia Terhadap Penurunan Penduduk Miskin di Sumatera Utara. *Fakultas Ekonomi USU*, 1-120.
- Peneva, D., & Ram, R. (2013). Trade policy and human development: a cross-country perspective. *International Journal of Social Economics*, 51-67.
- Schultz, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 1-17.
- Setiawan, M., & Abdul, H. (2014). Indeks Pembangunan Manusia Indonesia (The Indonesian Human Development Index). *Jurnal Economia*, 18-26.
- Singh, M., & Rathi, r. (2021). Investigation and modeling of lean six sigma barriers in small and medium-sized industries using hybrid ISM-SEM approach. *International Journal of Lean Six Sigma*, 0.
- Sofilda, & Eleonora. (2013). Human Development and Poverty in Papua Province (An Analysis of Simultaneous Approach on Panel Data Regression. *OIDA International Journal of Sustainable Development* , 51-62.
- Solfida, Hermiyanti, & Hamzah. (2015). Determinant Variable Analysis of Human Development Index in Indonesia: Case for High and Low Index at Period 2004-2013. *International Journal of Sustainable Development*, 11-27.
- Statistik, B. P. (2020). *Indeks Pembangunan Manusia*. Pekanbaru: Badan Pusat Statistik.
- Susilowanto, & Muhammad, S. W. (2011). Pengaruh Produk Domestik Bruto (PDB) dan Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Terhadap Angka Kemiskinan di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 357-266.
- Syahza, A., & Asmit, B. (2020). Development of palm oil sector and future challenge in Riau Province, Indonesia. *Journal of Science and Technology Policy Management*, 149-170.
- Syaifullah, & Malik. (2017). Pengaruh Indeks Pembangunan Manusia dan Produk Domestik Bruto Terhadap Tingkat Kemiskinan di ASEAN-4 (Studi Pada 4 Negara ASEAN). *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 107-119.
- Syukri, S. M., Osman, & Yusoff. (1997). The Poor People's Perception Of Poverty And Its Implication On The Realization Of Islamic Development In Kelantan, Malaysia. *Humanomics*, 215-244.

- Tilak, J. G. (1992). From Economic Growth to Human Development: A Commentary on Recent Indexes of Development. *International Journal of Social Economics*, 31-42.
- W, B. (2016). Efforts of Indonesia to Improve of Gender Equality on ASEAN Economic Community (AEC). *Review of Integrative Business and Economics Research*, 167-174.
- Wijayanto, Khusaini, & Syafitri. (2015). Analisis pengaruh pengeluaran kesehatan dan pendidikan serta PDRB per kapita terhadap Indeks Pembangunan Manusia (Studi terhadap kabupaten/kota di Jawa Timur). *International Journal of Social and Local Economic Governance (IJLEG)*, 85-95.
- Yuliani, & Saragih. (2017). Determinan Pembangunan Manusia di Kabupaten/Kota di Provinsi Jawa Tengah (Determinants of Human Development Index in Central Java). *JEJAK: Journal of Economics and Policy*, 60-72.
- Zangouinezhad, A., & Moshabaki, A. (2011). Human resource management based on the index of Islamic human development: The Holy Quran's approach. *International Journal of Social Economics*, 962-972.

## Challenges in Naming the Discipline: Are there any other Alternatives to "Islamic Economics"?

Rexhail Mustafi\*

Received: 28.10.2021

Accepted: 29.12.2021

DOI: 10.54427/ijisef.1016100

Type: Research Article

### Abstract

Muslims have been facing many challenges in the last century where economic systems have been of main challenge. Even though not defined precisely in terminology and naming Muslims have always worried for performing economic activities according to Islam. Yet this has been hard to be done after Muslims have lost the governance attached to religion thus opening the way towards colonialism politically, economically, and culturally. As a result, Muslim societies throughout the world were imposed different economic systems that were in contradiction with the spirit of Islam. As a way out, Muslim societies were motivated to make movements towards establishing an economic system that complies with Islam. Being a challenge for establishing another challenge has been proper naming. Concerns related to naming Islamic economy even though debated many times because of different reasons, circumstances, and timeframes have been brought as an issue up to our living days. In this paper, we mainly focus on trying to provide solutions on the proper naming of the Islamic economy. At the same time, we dwell on the journey that this challenge has gone through. Firstly, we have looked at the usage and representativeness of several names such as economy, oiconomia, economics, political economy, and moral economy. Then we have continued debating the use of the name *iqtisad* over the name *economy*. Additionally, we have advocated the usage of the prefix *Islamic*. We briefly glanced at the reasons for the decline in Muslim society. Narratively we have looked at contributors in the field of Islamic economics. We have conducted qualitative research, and mostly we have focused on the analysis of the theoretical framework.

**Keywords:** Economy, Economics, Islamic economics, *Iqtisad*, Islamic *iqtisad*.

**Jel Codes:** A13, B00

---

\* Master's Student, Sakarya University, Department of Islamic Economics and Finance, redjailj.mustafi@ogr.sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9720-5103

## Introduction

When people come into this world one of priorities is how they will be named. As a child, learning the mother tongue begins with the learning of first names. And the first human was initially taught the names.<sup>1</sup> Name is essential in languages since it enables us to know and identify the person, thing, or the object. Apart from the linguistic approach, names can express more than just naming. For example, if someone mentions Qur'an, it linguistically refers to the name of a book that is holy in Islam. Mentioning the name Qur'an for someone can be just an ordinary name of a book and for another means the way he/she lives. For that reason, we understand that we as humans by names apart from identifying, we show our affiliation and our connection, and names show who we are. It is worthy to mention that in Islamic tradition attention should be paid to naming children. This is important since name affects the process of identity formation and parents are going to be held accountable in the hereafter for choosing proper naming for their children.

In this study, naming problems and inconsistencies in a particular field, namely Islamic economics,<sup>2</sup> about which significant research has been conducted globally, is emphasized. The significance of naming for a relevant field can be explained briefly; if I am about to research Islamic economics, immediately I come to the situation of naming. In case there is ambiguity over the name, part of the efforts and time will be consumed on which name to use. When the name reflects the study that means name and study find common ground. This is important for both the writer and the reader since the writer articulates and transmits the message clearly, and the reader comprehends it rightly. Name ambiguity in many cases increases the possibility for unneeded and sometimes senseless debates. These debates are more prevalent in the translation of "Islamic economics" to other languages. For instance, in Turkey different usages are available such as "*İslam ekonomisi*", "*İslam iktisadı*", "*İslami iktisat*" or "*katılım ekonomisi*". Even though debates are known to be productive if done with good intentions, in many cases debates lead to the way of being unproductive and a waste of time. Endless debates for complex issues like how to name a study discipline are tough challenges and hard to come to a final stand. Nevertheless, in this research not with the intention of debate since there has been already ongoing but with the purpose of solution, naming that complies and reflects the system rightly will be proposed. In this research, altogether with the naming issue, development of this field is also advocated. As a supportive argument, by going beyond the narratives of the debate in the past naming process is explained. The remainder of the paper is organized as follows: In the first section, transformation of the name economics is briefly given focusing on three concepts: *oikonomia*, political economy, and economics. The second section discusses "economy" and "*iktisad*" terminologies which are aimed to provide insights to understand the name of "Islamic economics." Moreover, whether "Islamic" or another prefix should be added to name the discipline is discussed in the second section. In the third section,

---

<sup>1</sup>"(Allah) taught Adam the names of all things." (Surah al-Baqara verse 31)

<sup>2</sup> Throughout the study "Islamic economics" is used to refer to the most common naming of the discipline in the current literature.

the trajectory of Islamic *iqtisad* is provided with reference to the early literature. The last section concludes the paper.

### 1. From *Oikonomia* to Economics

The issue of naming study fields or disciplines has been argued in the past, and it is not only in the case of Islamic economics. Which area of study at what time gained the status of being a separate field from others and similar issues have always been going on. For that reason, debate on naming Islamic economics rightly altogether with challenges should be accepted as a normal process.<sup>3</sup>

Before going to the main debate about naming Islamic economics names like economy, economics, political economy, and moral economy should be elaborated through the stand of some important economists for the existence of the economy as a separate field in ancient Greece, and the way economy has been perceived through times. The origin of the word "economy" is traced back to the Greek word *oikonomia*. The word is composed of two words: *oikos* (household) and *nemein* (management), and refers to "household management" (Leshem, 2016). According to Amemia (2007), economists like Finley following Weber and Polanyi, suggested that there was no separate economy in ancient Greece, instead it was embedded in society. This fact is very important since the origin of the name economy is from the Greek language but according to them as a system its origin does not date back to ancient times.

Another dimension of the debate is whether the name economy has represented the system adequately. Groenewegen (1991), elaborates the Aristotelian way of presenting economy and states that Aristotle presents economy by analysing households as three pairs: master and slave, husband and wife, father and children. This meaning persisted in moral philosophy until the middle of the 18<sup>th</sup> century. Since the name economy has been started to be seen as insufficient in terms of representation, searching alternatives for this issue have appeared. Apart from lack of representation, according to Keynes, there is also ambiguity in methodology reflected in terminology and linguistics of economy. He states that:

*"In terms economy and economic, there is an ambiguity that underlies much of the current confusion as to the nature of the political economy. Any line of action is commonly termed economic when it attains its end with the least possible expenditure of money, time, and effort; and by the economy is meant the employment of our resources with prudence and discretion, so that we may derive from them the maximum net of utility. Political economy is a body of doctrine relating to economic phenomena in the above sense."* (Keynes, 1999)

---

<sup>3</sup> It is important to mention the usurpation of names and terminologies with the tendency to show belonging and affiliation. Names indeed reflect belonging, but we should take care of not being extreme on that issue since we create divisions and ambiguity in belonging. Everyone can use names and terminology even without committing to belonging. If a non-Muslim wants to learn about Islamic economics can do it even without being a Muslim. Even within Muslim society tendency of name and terminology usurpation can lead to frustration as it is unfortunately happening. Usage of any name and terminology is a freedom of expression, but committing affiliation is a choice of everyone, and this should be done while being well informed, conscious, and with no imposition.



Later on, this vacuum was about to be filled with the origins of the name, now turning to the Latin languages. Groenewegen asserts that "The French *oeconomie* or *economie* took over this wider meaning of management from the Latin and when combined with *politique* it signified public administration or management of the affairs of state." (Groenewegen, 1991, p. 556). As for the use of name economy in other languages, we have taken the example of usage in the English language. English economist Sir James Steuart (1767) firstly used 'political economy' as the title of his book (Cannan, 1926, p. 40). We are putting extra emphasis on this fact since later on in the capitalist era, the English language was going to be the most widespread one in the world. Metaphorically, we can say that English is the language of capitalism. One of the reasons why some of the most famous economic schools are in Great Britain and the United States of America is because of language. This has been reflected even in the studies on Islamic economics, and according to Orhan, "on a global basis 95 % of studies are in English, and 0.8 % is in Turkish." (Orhan, 2017, p. 4).

The next movement was done in bringing names together and expressing the field with one name. As Groenewegen (1991) asserted that "what follows is therefore largely definitional and etymological, designed to indicate the lack of precise meaning associated with both the term 'political economy' and its more modern synonym, 'economics'. Political economy prevailed from the 17<sup>th</sup> century to the end of the 19<sup>th</sup> century as an expression of economic ideas and state activities, and it was classified under philosophy" (Levent, 2021). On the other hand, especially in the 20<sup>th</sup> century, this intellectual activity has gained its independence and became a discipline. It was called *economics* as *physics* or other natural sciences. Yet this issue was not over, and attention goes to another dimension as the morality of the economy was questioned. As Powelson (2000) has stated, naming of economy in the new world is about moral economy as in past decades or even centuries there has happened an evolution towards morality of economics. The application of morality in economics, according to Keynes, is related to the issue of what kind of discipline political economy/economics is. He questions whether political economy is a positive science, or a normative science, or art, or a combination of these by that questioning the entire nomenclature and classification (Keynes, 1999). The moral economy as a name, even though it reflects responsibility, in essence it implies some realities that question how moral it is. What is going to happen with the past immorality of the economy since we go to the moral one? Morality is closely related to religiosity. For that reason, relating moral economy to the concept of the new world questions the position of religion in the new world order.

The notion of the new world as introduced initially in the ground has the concept of secularism. Secularism, as an ideology or concept is not only against Islam but to all religions. Modernism can be recognized as a first step for getting to secularism. Bedir, Kızılkaya, & Özaykal (2019) asserts that a phenomenon of conversion, opposing over the system of belief, values, and daily practices at first in Christianity and then in Judaism and finally from the 19<sup>th</sup> century in Islamic religion started to appear, which led to pressure for deep changes. Being modern simultaneously means to be new in the trend with time, which also means giving up

from the 'old'. Considering this is religion 'old' so that does not fit with the new trends. As Chapra (2009b) asserts, secularism is main driver for leading the world to a gradual decline in moral ethos of all societies where its applicability has been dominant thus creating a negative force. Lack of ethics and morals affected the daily life of humankind worldly, and unfortunately, the consequences are destructive for Muslim countries. Apart from the negative effects on family relations which is very important in Islam, rise of crime and anomie altogether with corporate scandal are some of the additional consequences brought by secularism (Chapra, 2009b). In addition to secularism, other means have been used to justify its implementation. Social Darwinism using the concept of *the fittest survive* leads the human being to lose mercy towards the weak. Materialism contributes to the concept of consumer society as is being promoted in capitalism. Determinism enables the extensive use of any technology for robotizing human being to the extent of making him dependent on tech even though he/she produces it to serve him. Existentialism provides unprecedented freedom for the human being contributing to the loss of accountability as we are witnessing in our living time (Chapra, 2009a). By putting revelation aside economical systems forced humanity towards extreme collectivism as in the case of socialism and of unbridled individualism as in the case of capitalism (Ahmad, 2004). With the tendency of bringing back morals to the economy and as a way out from colonialism in Muslim societies, the practice of economy according to Islam started its ground in the 1950s. In first attempts and in continuity, Islamic economy, Islamic economics, Islamic moral economy, participation economy, and to some degree Islamic *iqtisad* were used in literature.

## **2. Economy, Economics versus *Iqtisad*, and the Prefix Islamic**

Previously was discussed the non-representativeness of the name economy and the need for further complementary help. One of the reasons why the name economy does not adequately represent the field is also the etymological meaning of this name. At the same time, we must mention that the name *iqtisad*, even though it might face opposition in translation and usage in different languages since there has been a habit of using the name economy/economics, its usage should be argued again with representativeness. It is not the aim to favour or refuse a language but in contrary to provide naming that is enough suitable. Use of the name *iqtisad* over economy should be applied since this name reflects the aim of the field entirely and, in terms of representation, is more competent. According to Asutay:

*"Iqtisad, as an Arabic word, comes from the root of 'qasd', which means directing towards an objective, true path, in line with the aim, equable and temperate. Iqtisad is also related to 'qist', which implies just sharing and hence justice. In this context, iqtisad relates to giving the right of everything, locating everything in its place, and hence establishing justice. Iqtisad thus relates to the philosophical foundation and theoretical articulation. Economics as a word originates from Greek 'oiko' (home) and 'nomia' (norms and rules) hence economics relates to everyday practice and does not relate to philosophy and theory."* (Asutay, 2020)

If the question is to choose in between the names economy and *iqtisad*, our final stand is for the name *iqtisad*. Here we are aiming not only at Arabic or Turkish literature but also at worldly literature since the name *iqtisad* has already been used in these languages. The name *iqtisad* has a broader meaning and captures more in respect to day-to-day activities. At the same time, the name *iqtisad* does not limit its meaning to individuals, organizations, or states. It is applicable at all levels since giving the right to everything and locating everything in its place applies to individual, organization, state, institution, and even to the international level of any kind of organization or institution.

After discussing the importance of naming and the preference of using the name *iqtisad* over the name economy, the next issue comes whether to use the prefix Islamic while naming the "Islamic economics" discipline. Islam as a religion has been completed by the last messenger and last holy book. "Like our faith, morals (*ahlaq*), and laws (*shariah*) which are unique, the system also should be unique and authentic." (Karakoç, 2019, p.12) On the other hand, the usage of the prefix Islamic has been argued with pros and cons, and various propositions have come out. For example, Karakoç (2019) argues that the prefix Islamic should be used because Islamic *iqtisad* is a sui generis system. Another argument used by Orman supports the usage of the word Islamic by relating it to the tradition of Islam. "Here, the word 'Islamic' is used in the broadest possible sense, to encompass the mental production made by anyone connected with Islam and its intellectual tradition." (Orman, 1991, p.11) Alternatively, Hazıroğlu (2018) in his book *Katılım Ekonomisi Yeni Zihin, Yeni İktisat* [Participation Economy, New Mindset, New Iqtisad] provides alternatives on how we should name the system. He argues that: "the use of the word Islamic is a holy approach and that holiness should remain like that at all times." As an alternative, he proposes the prefix participation<sup>4</sup> by supporting the following argument: "...humans are brothers and equal beings and shall have the right to equally participate in all that it has been created for them. In continuation, respecting valuable arguments for the debate, we should go further and try recommendations to make a final proposal.

The idea of naming the system as *participation* can be observed as an argument that is affected by external factors. What we are alluding to is the fact that in many countries throughout the world, including Turkey, there were secular political systems that did show negative reflection towards religion. That has been a matter of the case, especially when it comes to the field we are talking about, and even in naming openly or in a hidden way, there have been restrictions. So, calling the system 'participation' might be right for a while, but in other circumstances, when Islam can breathe freely, things may take other dimensions. The argument, in this case, loses its strength. To support the use of the name Islamic, we will give the following arguments: as previously mentioned in Islamic religious teachings, we have many courses of study, and one of them is jurisprudence (*fiqh*). But in this case, we say Islamic jurisprudence since we want to identify and differentiate from other judicial systems. If we just say

---

<sup>4</sup> In Turkey, Islamic Banks are called "Participation Banks [*Katılım Bankaları*]" since the regulation issued in 2005. Before that these institutions were named as "Special Finance Houses [*Özel Finans Kurumları*]" . For more information about the political economy of the Islamic finance in Turkey please see (Özdemir & Aslan, 2018)

"jurisprudence," we might think of any system that is currently living or that has been applied in the past. By saying Islamic, we address a specific system, and by that, we also show that this system has its uniqueness and deserves to be named Islamic. This might be subject in translations yet if there is no name that addresses specifically, we must find proper naming. For that reason, *participation* at first glance does not reflect Islamic without getting deep in it. If we say participation banking without knowing the inner details, we cannot know that we are dealing with a bank that operates complying with Islamic rules and regulations. Another argument for using the word Islamic is the sources of knowledge on which is based the entire inner and outer laying ground of the system. According to Tabakoğlu:

*"Qur'an, hadith, fiqh, usul, kelam, philosophy, tasavvuf, literary, history and geography are basic and rich sources of Islamic iqtisad. Apart from that literature on harâc (taxation), emvâl (entrepreneurship), kesb (ways of earning), trade, hisbe (market controller), ahkâmu's-sultaniye (ordinances of government) are also part of sources of knowledge in the field of Islamic iqtisad."* (Tabakoğlu, 2010, p.14)<sup>5</sup>

We also can add sources that provide insights for historical record and model for institutional revival that have been used in the Ottoman empire like vekayinameler, siyasetnameler, layihalar, sefaretnameler ve hatt-ı hümayyunlar (Ermiş, 2020). All these sources light up one thing; the system is authentic, and the name should reflect authenticity, which leaves no room for external interference. The authenticity of Islamic Iqtisad has also been stressed out by the founding fathers even though at that time emphasis was given to Islamic finance as that was a starting point of our time developments. By that Chapra warns that we must provide conformity in between the words and the deeds in respect to name Islamic. His warning continues with the advice to make progress in the authenticity of the field so that the advancement that has been made will not lose credibility making Islamic finance/iqtisad unsustainable before the very eyes of Muslim masses (Chapra, 2008). In the usage of the name Islamic *iqtisad* among first scholars, we should mention the two Indian scholars: Ebu'lla Mawdudi (1903-1979) and Muhammed Hamidullah (1908- 2002).

The last issue to look at before making a final stand for support of naming Islamic *Iqtisad* is analysis on using names Islamic and moral at the same time. "Once IME (Islamic moral economy) is explained in the context of moral economy debate – beyond linking its morality to its Islamicness as the general claim suggests that 'if it is Islamic then it should be moral economy per se' –, the definition achieves its authenticity" (Yılmaz, 2018, p.115) Even though the argument is true, linguistically there is a double affirmation for the same thing. Yes, morals are indeed Islam in itself, and Islam without morals makes no sense. Anyhow in the idea of turning things to simplicity and to the level of being understandable, we recommend staying to the naming Islamic *iqtisad*.

---

<sup>5</sup> In addition to what the author of the cited paper has mentioned as source of knowledge in Islamic iqtisad we can also add the tafsir of the Qur'an, ijma, qiyas and ijtehad.

We mentioned earlier that the language of capitalism is English, and this raises the question of what will be the main language of Islamic *iqtisad* in the derivation of academic literature. If we consider the arguments used, we also have the answer to this question. Arabic, apart from the naming of the field is the language that will mostly enrich the terminology of Islamic *iqtisad*, given that the main sources (text and sunnah) are revealed in this language. At the same time, Turkish and Persian languages are an added value and will contribute to the completion of the academic development of Islamic *iqtisad*. Of course, all languages must be subordinated like in any other system, and they should be considered as part of the development of literature

## 2. The Trajectory of Islamic *Iqtisad*

One of the believing conditions "Iman" in the Islamic religion is the belief in Allah's (s.w.t.) messengers. We are saying messengers by using the plural, which means there are more of them, and all of them we accept as messengers. This fact implies that Islam is the religion of all the messengers, and all of them have preached the same religion. What makes things different is the fact that some messengers have been sent for specific timeframes and to specific nations. But in the case of Muhammad (s.a.s.), the situation differs since He is the last messenger, and He is the messenger of all humankind till the end of days. It is a characteristic that in the holy book of the Muslims, Allah (s.w.t.) addresses humans in two ways: humankind "nas" and believer "mumin". This ascertains the prophecy of Muhammad (s.a.s.) for the entire humanity. For further elaboration Aydın (1991) asserts that the word *nas* denotes the entire humankind, the word *mumin* the individual that has committed worshipping while the word *ummah* the entire community of Muslims. The reason behind mentioning these concepts is to address one thing, like the religion that has started with the first human also the *iqtisad* has started.

As a matter of fact, by saying Islamic *iqtisad*, we are not discovering something new. This is just a continuation of the chain that goes back to the first human. For that reason, a particular thing that in essence is the same, in different time periods has been subject to different terminology. Related to the debate of naming Orman (2019), provides the following opinion: "There is no need to say that terms and concepts used above are all post-generated and reputed to be retrospective conceptualizations. So, there is nothing untouchable about them, and other ones can try other concepts and terms." Linguistic changes are a product of the historical developments that the human race has gone through. Stating that Islamic *iqtisad* has been there since the first human can be explained by the way humans have ensured living.

*"The first man and at the same time prophet Adem (a.s.) Has lived with agriculture, Nuh (a.s.) has been a carpenter, Idris (a.s.) has been a tailor, Ibrahim (a.s) has been a trader of woof, Davud (a.s.) has been an iron producer and has sold it, Muhammad (s.a.s) at first has been a sheep keeper and then took place in a partnership of trade. Sahabas (prophets' companions) Ebu Bekir (r.a.), Omer (r.a.), Osman (r.a.), also have been involved in trade while Ali (r.a.) has lived as a laborer."* (Eş-Şeybani, 2019, p.42-43)

In our study, the main focus is the time of the last Prophet or, to be more precise, the revitalization of Islamic *iqtisad* after the temporary breakdown that has happened. The revelation of the Holy Qur'an is characterized by two periods, which are the revelation in the city of Makkah and the revelation in the city of Medina. While the Makkah period is characterized by the invitation to believe and the first believers were about to join the caravan starting from the prophet's wife Khadija, the Medina period is characterized by the start to institutionalize what has started in Makkah. After the harsh times that the Prophet (s.a.s.) and his followers went through in Makkah, in the city of Medina, apart from acceptance and warm welcome, they could also lay out the ground of the state that was getting established. This was when the first institutions of the new state appeared, and this state was later turned into a civilization. Newly formed institutions as in any state and time were about organizing the life of people in different segments of life. By that the first institutions of *iqtisad* were formed and as Aydın (1991), states in the Makkah period, the term "tezekka" meant a part of the wealth given to purify the possessed wealth, while in the Medina period, it was developed till the level of institution and was named as *zakat*. Another example of *iqtisad* institution in the Medina period at macro*iqtisad* level is the well-known Medina Market (Orman, 2019).

Without going into details, Islamic *iqtisad*, in the age of the last Prophet since its inception in the first years of Hijri, has performed a continuous growth for fourteen centuries although its adverse social impacts during the Umayyad and Abbasid era.<sup>6</sup> "In the Ottoman times at the beginning victories apart from the triumph and freedom also brought a shining opportunity for *iqtisad* development." (Karakoç, 1991, p.58) Besides that, we come to the question, what has made the Islamic civilization fail in not making the right transformation in the field of *iqtisad*, politics, education system, and administration in the last century. The decline of a civilization is not a daily event, nor its revival can be made within a day. Also, in the ups and downs of civilizations, there are inner and outer factors that make contributions. According to Uludağ:

*"Among factors that take place in the decline of the Islamic civilization are: loss of quality of governance, Mongol invasions, crusades, the oppose belief of the Eshary school of thought towards fate (kader), generalization of the mysticism (tasavvuf), turning the school system of the Muslims (Medrese) into dogmatic, and loose of freedom of thought. Also, the loss of silk and spices roads are meant to be part of contributors towards the decline of the Islamic civilization."* (Uludağ, 2016, p.221)

The reaction process against losing the strength in the Islamic civilization, which also embraces the field of *iqtisad*, has started on time but unfortunately not followed enough. Underestimation of the work of scholars like Abu Hamid Muhammed El-Ghazali who has lived in V<sup>th</sup> (Hijri) XI<sup>th</sup> (Gregorian) century, together with the start of imitating the others, was manifested with the loss of the inspirational knowledge (Ilham) and by that Muslims, in general, lived a process of estrangement from their religion.

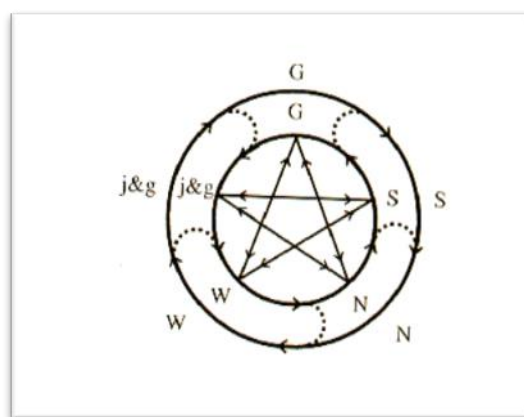
---

<sup>6</sup> For further information on the social effect of the economic corruption during the first centuries see: Özdemir (2018).

Another great scholar with immense contribution and a distinguished style of study on civilizations is, of course, Ibn Khaldun. His voluminous work has been beneficial for Muslims as a source of knowledge. His work may be regarded as precautions for later state policies and even increase on the lifespan compared to previous cases in the history of the Muslim state. In the civilization model of Ibn Khaldun, the lifespan of a civilization (state) is estimated at three and mostly four generations. In the history of the Muslim state, all the states have been subject to this lifespan, excluding the Ottoman Empire. The Ottoman Empire has managed to have a life span of five times more than the previous Islamic states, making the only exception in the history of the Islamic statehood (Önder & Ulaşan, 2018).

The cyclical model of the Ibn Khaldun shows the natural journey of a state up to the third generation that knows to be problematic and usually collapses the state. Luxury and free rides make people live only for a moment by forgetting the past and not establishing a survival strategy for the future. According to Önder & Ulaşan (2018) p.6 "Fundamental principles and values of sovereign powers are established by first generations. The second generation just follows the former. The third generations forget all the values of their ancestors. The last generations cause the sovereign powers to collapse." If the transition from the third generation is done healthily, that means the lifespan goes one step further. In the case of *iqtisad*, whether in a family or at the state level, those who manage and especially those who manage resources are meant to go through the life cycle mentioned by Ibn Khaldun. A family business can experience the same problem in the third generation. At the same time, at the state level, leading positions, even though they are not inherited in today's systems, past managements directly or indirectly would affect some subjects. For that reason, managing *iqtisad* resources at the state level in the third generation turns to apply the feeling that the state property might be used as being its own but not to care about how it is earned.

**Figure 1:** Circular model of socio-iqtisad development from Ibn Khaldun<sup>7</sup>



**Source:** (Chapra, 1999)

<sup>7</sup> G = Political authority, S = Shari'ah (values and institutions or rules of behavior), N = People (individuals, families, groups, and society), W = Wealth (the economy), j = Justice, g = Development (not just economic but overall).

Apart from the explanation of power transition from generation to generation in studies of Ibn Khaldun, we must go through the circular model for societal development. Expansion is not a one-dimension process so that we focus on that and provide an easy solution. Indeed, it is much harder, and it encompasses many fields all interrelated with each other. Apart from interrelation, the model shows that in the process of development all fields are interdependent and affect the overall process. Even though the model of Ibn Khaldun is still persistent, in our living time its application would cover more variables as an added value to the model. Research and development, technology can be some of many variables that would make the model more complex but at the same time more successful for sustainable societal development. Anyhow the analysis done by Chapra (1999), that Allah's (s.w.t) prophets were concentrated in reforming the human (N) and institutions (S, G, and W) remains in the centre and at the same time, humans should remain in the centre of the development.

Elaborations that have been done in previous sections will never make sense without looking back at the literature development and historical records. As already mentioned, Islamic *iqtisad*, even without precise naming and conceptualizations, has always been there in existence. In our work, we intend to ease the learning process of Islamic *iqtisad* by providing proper naming, categorizing sources of knowledge for this sort of study, and referring to works of prominent scholars that have contributed to this field. Development of Islamic *iqtisad* and its categorization in periods has been done by several authors. According to Artuç (2019), the period from 1<sup>st</sup> to 9<sup>th</sup> century (Hijri) is formation, translation, and transfer; from 9<sup>th</sup> to 15<sup>th</sup> century is reform period; the 16<sup>th</sup> century is the period of institutions, the 17<sup>th</sup> century is a period of maturation; the 18<sup>th</sup> century as a period of change, and the 19<sup>th</sup> century is the period of waking up and reconstruction efforts. In his pioneer and comprehensive book, Muhammad Nejatullah Siddiqi provides the names of scholars that have contributed to classical literature in Islamic *iqtisad*, such as Abu Hanifa (80- 150 H/699- 767), Ibn Taymiyyah (661 - 728 H /1263-1328), Al-Maqrizi (766 - 845 h /1364 - 1441). Conducting a bibliometric study, he has collected all the works done by 406 authors in English, Arabic, and Urdu with 271 books and 429 articles totalling 700 pieces of work. By that, he reveals the rich historical background of Islamic *iqtisad*. (Siddiqi, 1981) Recently, another bibliometric study has been conducted providing us data on the latest publications related to the field. The study reveals that there was an increase of publications up to 95% in 2019. The study captures 319 papers published in the IMEFM<sup>8</sup> journal from the year 2008 to 2019 by analysing citation indexes focused on authors of the paper together with the affiliated institution, subject of research, country, and keyword map. At the same time, subtopics together with research methodology have been the subject of the research (Özdemir & Selçuk, 2021). Adding to this in the republic of Turkey a group of intellectuals and scholars have conducted a project on pointing out the main figures that have contributed to the development of Islamic *iqtisad*. In the project named Interviews over Islamic *Iqtisad* (Islam İqtisadı Üzerine Söyleşiler) names like Sabahattin Zaim, Hayreddin Karaman, Sabri Orman, Ahmet Tabakoğlu, Cengiz Kallek, Arif Ersoy, Murat Çizakça, Osman

---

<sup>8</sup>International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management



Akyüz, Ufuk Uyan, Melikşah Utku, Mehmet Ali Akben have been subject to interviews on expressing the challenges that Islamic finance/iqtisad has gone through in this country (Savaşan, Yardımcıoğlu, Görmüş & Kaya, 2019).

The development of literature in Islamic *iqtisad* in our times can be viewed from two perspectives. There is something new that has started to be developed, and there is something that is continuity after the decline. The perspective of *new* reflects the condition of the limitations and estrangement process from obtaining education according to Islam so that we thought we are developing something new. Continuity perspective reflects the rebirth of literacy development in Islamic *iqtisad*, this time in a more sophisticated way in response to the needs of Ummah for the time we live. As Durmuş, Güney & Koçdoğan (2015) state, until the 1950s, studies on Islamic *iqtisad* have been very limited, and after that time has started a rapid growth. Stages on how studies in Islamic *iqtisad* have evolved in our times are explained as follows:

*"In the beginning, Islamic iqtisad was addressed with four main approaches. The first of these uses the analysis tools and models developed by capitalist economics. These studies can be collected under the title of Islamic economics. This kind of work reminds us of "interest-free and zakah capitalism" or "Islamic capitalism." The second is "fiqh al-economics" studies based on fiqh systematics and generally carried out by scholars of fiqh origin. Islamic economic history studies constitute the third branch. Finally, the fourth part is hundreds of works on topics such as land, trade, and price politics, which can be included in the history of Islamic economic thought." (Tabakoğlu, 2010, p.13)*

Elaborating the literature development is also important to mention main institutions and countries that have the highest rate of publishing. On a country basis Malaysia leads on productivity followed by USA, UK and Saudi Arabia. Turkey, Indonesia, Pakistan, Australia France and Tunisia are other countries that make the list of most ten productive countries. On institutional basis IIUM, INCIEF, UM, DU, UNO, NUM, UTM, KAU, İZÜ lead on productivity. While top ten authors with highest publishing's are: Abbas Mirakhor, M. Kabir Hassan, Umar A. Oseni, Buerhan Saiti, Salina Kassim, Hossein Askari, Rusni Hassan, Masudul Alam Choudhury, Abdul Mansur M. Masih, Obiyathulla Ismath Bacha, Syed Othman Alhabshi, and Adam Abdullah (Yenice, Özdemir & Koc, 2022).

It is important to mention that Islamic iqtisad and its development needed a starting point to prove itself as a story of success. This was not committed with any other form other than banking. "The general trend of Islamic economic studies has thus been moving towards finance and bank centred view of Islamic economics in which financial operations constitute the pivot of economic activities." (Yılmaz, 2018, p.4) The development of Islamic banking became a successful story by showing continued growth and being stable during crises. Nevertheless, putting extensive attention to banking led to a side effect known as commercialization of Islamic finance to the level that moved out of primary aims. This was not meant to be the goal and as Asutay ascertains founding fathers of Islamic economics as

signified by IME aimed at a system based on real asset-backed financing and risk-sharing nature rather than mimicking the conventional financial system (Yılmaz, 2018). Another dimension of the development of Islamic *iqtisad* is the creation of alternatives so that Muslims will be able to make alive a system that complies with Islam. In this regard, the search for a new paradigm has been debated at the academic level. Yet the debate has been around whether to seek a way out within the current dominant paradigm or provide a new paradigm (Chapra, 2008). At this point, we can say that we should be in the search of a new paradigm since if we want a way out within the paradigm, we are still into it. Therefore, by providing a new paradigm we contribute to the authenticity of the field but at the same time, we can adopt some matters from other paradigms with the condition of being authentic and having a standalone place in the table.

### **Conclusion**

Conducting our research, we have come to understand that developments of Islamic *iqtisad* in our time have started from scratch in the sense that many things have vanished from remembrance. The naming issue has started a debate trying to find solutions within capitalism, and in a way, there has been created an image that Islamic *iqtisad* is a by-product of efforts committed only in recent three or four decades. The development of Islamic *iqtisad* has indeed been emphasized during these decades, and it has been an imperative of time and circumstances for such development. Anyhow, Islamic *iqtisad* will gain its independence intellectually and practically only when we turn to early scholars that have contributed to the field. This approach leads us to the past-present-future visionary revival strategy of the Islamic *iqtisad* that has a tradition of more than fourteen centuries.

Another worthy concluding remark would be the ongoing discussion for Islamization of knowledge circulating in the academic society for a while. Islamization of knowledge starts with names. Despite developments that have been made in Islamic *iqtisad*, we will never achieve our goals without being entirely authentic, including names. At the same time, Islamization of knowledge as a concept, even though it would sound ideal, we need to make a little correction in conceptualization. We need to turn to Islam so that knowledge is already Islamized. We do not need to Islamize knowledge since Islam is knowledge itself. We need to remove corrupted knowledge that has been distracting Islamic studies in the last century.

## References

- Ahmad, K. (2004). The Challenge of Global Capitalism: An Islamic Perspective. *Policy Perspectives*, 1(1), 1–29. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/42909126>
- Amemiya, T. (2007). *Economy and Economics of Ancient*. Oxon: Routledge.
- Artuç, G. (2019). *İslâm İktisat Düşüncesinin Fikhî Kaynakları ve Bir Örnek Olarak İmam Şâfi’î’nin El-Üm Adlı Eseri*. Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa. Master Dissertation. Retrieved from [http://acikerisim.uludag.edu.tr/jspui/bitstream/11452/8545/1/Gülizar Artuç.pdf](http://acikerisim.uludag.edu.tr/jspui/bitstream/11452/8545/1/Gülizar%20Artuç.pdf)
- Asutay, M. (2020). *Malaya-Sakarya Universities Islamic Economics Webinar*: [https://www.youtube.com/watch?v=VF3rUIPOSyw&ab\\_channel=isefam](https://www.youtube.com/watch?v=VF3rUIPOSyw&ab_channel=isefam)
- Aydın, M. (1991). *İlk Dönem İslam Toplumunun Şekillenışı*. İstanbul: Pınar Yayınları.
- Bedir, M., Kızılkaya, N., & Özaykal, M. (2019). *Modernleşme Protestanlaşma ve Selefileşme*. İSAR.
- Cannan, E. (1926). *A review of economic theory*. London: P.S. King And Son Limited.
- Chapra, M. U. (1999). Islam and economic development: a discussion within the framework of Ibn Khaldun’s philosophy of history. In *Proceedings of the Second Harvard University Forum on Islamic Finance: Islamic Finance into the 21st Century Cambridge, Massachusetts, Center for Middle Eastern Studies, Harvard University* (pp. 23–30).
- Chapra, M. U. (2008). Innovation and authenticity in Islamic finance. In *Eighth Harvard University Forum on Islamic Finance: Innovation and Authenticity* (pp. 19–20).
- Chapra, M. U. (2009a). Ethics and economics: An Islamic perspective. *Islamic Economic Studies*, 16(1).
- Chapra, M. U. (2009b). Islam and the Moral Economy: The Challenge of Capitalism By Charles Tripp. *Journal of Islamic Studies*, 20(2), 255–259. <https://doi.org/10.1093/jis/etp007>
- Durmuş, A., Güney, N., & Koçdoğan, A. (2015). Türkiye’de İslâm İktisadı ve Finansı Literatürü. *Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi*, 13(25–26), 75–138. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/761432>
- Ermış, F. (2020) *Osmanlı’da İktisadi Düşünce Tarihi 19. Yüzyıl Öncesi Gelişmeler* (1<sup>st</sup> ed.) İstanbul: Albaraka Yayınları.
- Eş-Şeybani, İ. M. (2019). *Kitabü’l-Kesb: İslam İktisadında Helal Kazanç* (1<sup>st</sup> ed.). İstanbul: Albaraka Yayınları.
- Groenewegen, P. (1991). ‘Political Economy’ and ‘Economics’. In *The World of Economics* (pp. 556–562). London: Palgrave Macmillan UK. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-21315-3\\_74](https://doi.org/10.1007/978-1-349-21315-3_74)
- Hazıroğlu, T. (2018). *Katılım Ekonomisi Yeni Zihin, Yeni İktisat* (2<sup>nd</sup> ed.). İstanbul: İZ Yayıncılık.
- Karakoç, S. (2019). *İslam Toplumunun Ekonomik Striktürü* (17<sup>th</sup> ed.). İstanbul: Diriliş Yayınları.

- Keynes, J. N. (1999). *The Scope and Method of Political Economy* (4<sup>th</sup> ed.). London: Batoche Books.  
<https://doi.org/10.4324/9781315134802>
- Leshem, D. (2016). Retrospectives: What Did the Ancient Greeks Mean by Oikonomia? *Journal of Economic Perspectives*, 10(1), 225–231. <https://doi.org/10.1257/jep.30.1.225>
- Levent, A. (2021). *Politik Ekonomi ve Modern Sosyal Teori*. İstanbul: Albaraka Kültür Sanat ve Yayıncılık A.Ş.
- Önder, M., & Ulaşan, F. (2018). Egemen Güçlerin Yükseliş ve Çöküşleri Hakkındaki Döngü Teorileri ve İbn Haldun'un Döngü Teorisi: Osmanlı İmparatorluğu Örneği. *ADAM AKADEMİ Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(2), 271–307.  
<https://doi.org/10.31679/adamakademi.453944>
- Orhan, Z. H. (2017). *Türkiye' de İslam İktisadı ve Finansı Lisansüstü Programları Müfredatı*. Retrieved from <https://www.researchgate.net/publication/341130375>
- Orman, S. (1991). *Başlangıcından Osmanlı'ya İktisadî Düşünce Tarihinin İslâmî Kaynakları*. Retrieved from <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/254339>
- Orman, S. (2019). *Medeniyet Analizi Metametodoloji ve Metodoloji* (1st ed.). İstanbul: Albaraka Kültür Sanat ve Yayıncılık A.Ş.
- Özdemir, M., & Aslan, H. (2018). *The Political Economy of the Transformation of Islamic Finance in Turkey*. SETA Foundation. Retrieved from <https://setav.org/en/assets/uploads/2018/09/115-Report.pdf>
- Özdemir, M. and Selçuk, M. (2021). A bibliometric analysis of the International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol. 14 No. 4, pp. 767-791.  
<https://doi.org/10.1108/IMEFM-06-2020-0277>
- Özdemir, Ö. (2018). Tax Disruption as a Ground Force for The 'Abbāsīd Revolution and a Review for Modern Islamic Historiography. *Journal of Sakarya University Faculty of Theology (SAUIFD)*, 20(37).
- Powelson, J. P. (2000). *The Moral Economy*. University of Michigan Press.
- Siddiqi, M. N. (1981). *Muslim economic thinking: A survey of contemporary literature*. Leicester: The Islamic Foundation.
- Savaşan A., Yardımcıoğlu F., Görmuş Ş., Kaya S. (2019) *İslam İktisadı Üzerine Söyleşiler-İslam İktisadının Dünü, Bugünü, Yarını*. ISBN: 978-605-81250-3-2, İstanbul: İktisat yayınları.
- Tabakoğlu, A. (2010). Bir İlim Olarak İslâm İktisadi. *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi*, Ekim(16). Retrieved from [http://www.islamhukuku.com/Uploads/Sayilar/islam\\_hukuku\\_dergisi\\_16648.pdf](http://www.islamhukuku.com/Uploads/Sayilar/islam_hukuku_dergisi_16648.pdf)
- Uludağ, S. (2016). *İslam-Siyaset İlişkileri* (4th ed.). İstanbul: Dergah Yayınları.

- Yenice, A. C., Özdemir, M., Koc. A. (2022). Looking at the 'Big Picture' in Islamic Economics and Finance Literature: A Bibliometric Analysis of Wos Indexed Documents. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 9(1), 59-93. DOI: 10.26414/A481, [https://www.tujise.org/content/7-issues/18-9-1/3-a481/9\\_1\\_tuja481.pdf](https://www.tujise.org/content/7-issues/18-9-1/3-a481/9_1_tuja481.pdf)
- Yılmaz, İ. (2018). *Essays in Islamic Moral Economy: Developmentalist Promises, the Delusion of Financialisation and Methodological Dilemma*. Durham theses, Durham University. Retrieved from <http://etheses.dur.ac.uk/12910/>

## Profitability of Islamic Banking – A Study of Select Islamic Banks from Asia

Mohammed Ali Malek\*

G. Vidyasagar Rao\*\*

**Received:** 23.11.2021

**Accepted:** 09.03.2022

**DOI:** 10.54427/ijisef.1027563

**Type:** Research Article

### Abstract

Recently, the trend of Islamic banking profitability has attracted much attention in the literature of banks' profitability. This study attempts to measure the impact of internal and external (macroeconomic) factors on the profitability of Islamic banking using data of select Islamic banks from Asia (Bahrain, Iran, Turkey and Malaysia) in the period of 2011– 2020. Panel data method is used in the empirical analysis. Return on Average Assets (ROAA) and Return on Average Equity (ROAE) are used as proxies of profitability in this study. Descriptive statistics, correlation and regression analysis are applied to the variables under study. Illustratively, there is a positive correlation between Liquidity Ratio (LQR) and Operating Expenses Ratio (OER). In addition, there is a negative correlation between Bank Age (BA) and Inflation Growth Rate (IGR). According to the test findings, Bank Size (BS) and Equity Ratio (ER) have statistically positive significant impact on profitability; while Bank Age (BA) has statistically negative significant impact on profitability of select Islamic banks. Inferentially, it is revealed that external (macroeconomic) variables viz., GDP Growth Rate (GDPGR), Inflation Growth Rate (IGR) and Type of Banking System (TBS) have non-significant impact on profitability of select Islamic banks.

**Keywords:** Islamic Banking, Profitability, Return on Average Assets, Return on Average Equity, Internal and External Variables, Macroeconomic.

**Jel Codes:** C52, G21, O53

---

\* PhD Research Scholar, College of Commerce and Business Management, Osmania University, malekmbaphd@gmail.com, ORCID: 0000-0001-6335-0217

\* Assistant Professor, College of Commerce and Business Management, Osmania University, gvsraog@gmail.com, ORCID: 0000-0001-6375-6698

## Introduction

Any bank acts as a mediation between the surplus units and deficient units in a society, it also performs the role of custodian of wealth. Where the people intend to put the wealth with a person of trust. All banks around the world are either interest banking or free-interest banking. They should operate with the purpose to maximize the wealth and to achieve socio-economic system. The system of Islamic banking depends on Shariah (Islamic law) and it is guided by Islamic economic rules. Mainly, Islamic law forbids the payment and collection of interest (usury). Commonly, it also bans trading in financial risk as a form of gambling. It also prohibits investing in businesses considered forbidden such as those selling alcohol or pork. Furthermore, in Islamic banking, the interest rate is zero. Zero interest rate does not mean zero profit for capital. Instead, it means that there is no predetermined interest rate for capital, Malek (2021). The main principle in Islamic banking is the participation of profit and loss. This harmony gives Islamic banks the key of quality to be free-interest banks and to be asset-backed banks. Primarily, the profitability of Islamic banking is subjected to the principles of Islamic law (Shariah); Which significantly affects the performance of Islamic banks. The relationship among the bankers and their customers is not among debtors and creditors; rather, it means sharing risks as well as rewards. Islamic banking is taking root in Asia. The Islamic financial institutions have worked to increase and spread the awareness of Islamic banking in many regions in order to offer financial products and services that complaint with Islamic principles. In the last two decades, Islamic banking and finance have become a significant feature for positive change in central Asia, Gresh (2007). Asia is an important continent of the global economy as well as the Islamic financial and banking system. Asia is the home to the largest portion of the Muslim population in the world, Komijani & Taghizadeh-Hesary (2018). The share of Islamic banking to the Islamic finance in 2019 was 72.4%. The Gulf Cooperation Council (GCC) region had the largest share of the global Islamic banking, followed by Middle East & South Asia, then South East Asia and the rest for other regions around the world as the following percentage respectively 48.4%, 13.6%, 33.1% and 4.9%, Islamic Financial Services Board (2020). Most of the previous studies have focused on either the area of Gulf Cooperation Council (GCC) countries or individual countries in the Middle East; although, some other areas in Asia have contributed immensely to the growth of Islamic banking either theoretically or practically. so, this has pushed the researchers to include countries out of the area of Gulf Cooperation Council (GCC) countries. In addition, data of Islamic banking in such countries under study are available and accessible. From the other side, the study covers the available data of select Islamic banks from 2011-2020. Therefore, it attempts to fill the time gap in the related researches of Islamic banking profitability. lately, the banks' profitability has been affected by the Coronavirus pandemic which influenced directly or indirectly the performance of either Islamic banks or conventional banks in Asia and other continents. In this paper, the researchers are looking for an answer to the question of "measuring the profitability of Islamic banking?" Where, profitability of Islamic banking is one indicator of Islamic banking performance, the internal and external variables should be under study to measure their

impact on the profitability of select Islamic banks from Asia. Furthermore, previous studies have helped the researchers to determine the internal and external variables. Obviously, internal variables have a direct influence on the performance of Islamic banks; while, external variables have an indirect influence on the performance of them. Classifying the independent variables into internal and external variables helps the researchers to test the impact of them collectively or separately. The internal and external variables which have been examined in this study are applicable to Islamic and conventional banks except the dummy variable viz., Type of Banking System (TBS) that can be only used to Islamic banks because Islamic bank can be a subsidiary of conventional bank e.g., Islamic windows within conventional bank, but the opposite is not. This study deals with the profitability in terms of Return on Average Assets (ROAA) and Return on Average Equity (ROAE) that have been used previously in terms of Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE). Where, Return on Average Assets (ROAA) and Return on Average Equity (ROAE) provide more accurate pictures since both averages smooth out changes or volatility in assets and equity over an accounting period. Additionally, the study evaluates the dynamic change in GDP and inflation, in terms of growth rate of both; while, the previous studies have focused on the static performance of involved external variables. After diving more deeply into the previous related studies, the study has highlighted on e.g., bank size, equity ratio, liquidity ratio, operating expenses ratio and bank age as internal variables; besides, gross domestic product growth rate, inflation growth rate and type of banking system as external variables. The relations between profitability of Islamic banks and its determinants under study are analyzed quantitatively. The programs that have been used to analyze the collected data are i.e., SPSS version 20 and Microsoft-Excel. Specifically, Enter Method in multiple linear regression analysis has been conducted to test the impact of internal and external variables with one another. The remainder of the paper is organized as follows: Section 1 review the earlier studies on profitability of Islamic banking. Section 2 describes data and methodology. Section 3 interprets the empirical results of the study. Finally, section 4 concludes the paper.

## **1. Review of Literature**

In this study, the literature of Islamic banking profitability is classified into factors and variables that were discussed in the previous studies. Most of the earlier researches covered Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE) as proxies of profitability. Furthermore, these factors and variables are categorized under the internal and external factors.

### **1.1 Internal Factors**

Asset size is the total assets of a bank as described in the balance sheet. Senan, Noaman, Al-dalaïen & Al-Homaidi (2021), Abduh & Baharoon (2016) and Muda, Shaharuddin & Embaya (2013) revealed that the assets size had a significant relationship with profitability of Islamic banks under study. Alharbi (2017), Mongid (2016), Eljelly (2013), Masood & Ashraf (2012), Idris et al. (2011) and Karim, Sami & Hichem (2010) pointed out that the bank size had a positive and significant impact on profitability of Islamic banks under study. Al-Homaidi,



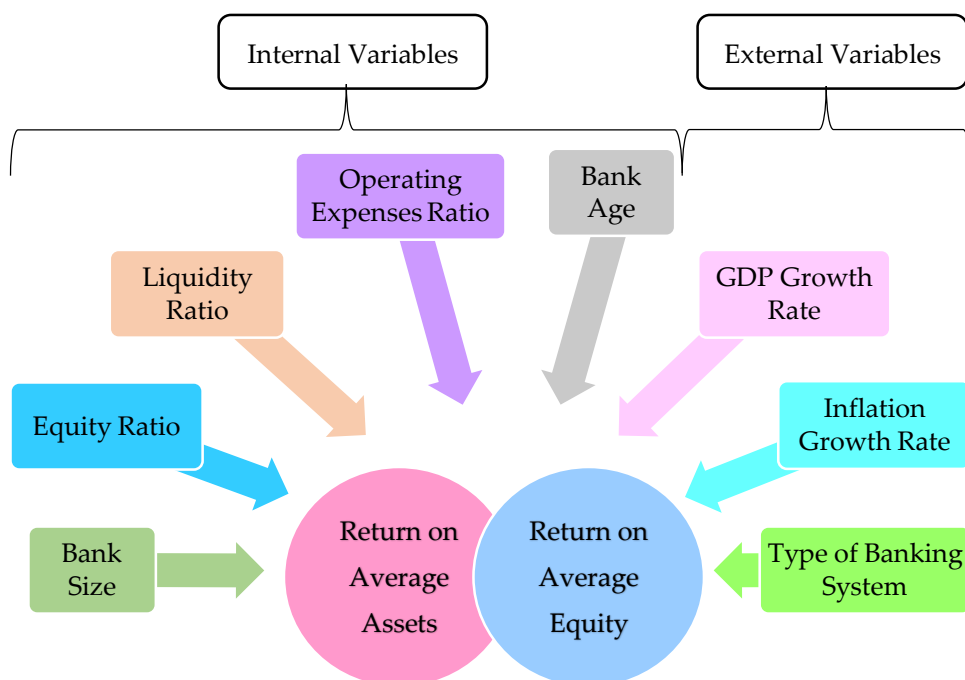
Tabash & Ahmad (2020), Asadullah (2017) and Zeitun (2012) indicated that the total assets had a negative and significant impact on profitability of Islamic banks under study. Equity refers to the shareholders' equity (or owners' equity for privately held banks). Alharbi (2017), Mongid (2016) and Chowdhury (2015) found that the equity of Islamic banking had a positive and significant impact on profitability of Islamic banks under study. Liquidity is the ability of a bank to have sufficient liquid assets i.e., cash to pay the bills and obligations on time. Asadullah (2017), Mongid (2016), Kakakhel, Raheem & Tariq (2013), Eljelly (2013) and Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) showed that the liquidity of Islamic banking had a positive and significant effect on profitability of Islamic banks under study. Maqbool (2014) indicated that the liquidity of Islamic banks had a negative and significant effect on the profitability of Islamic banks under study. Abduh & Baharoon (2016) and Chowdhury (2015) revealed that liquidity of Islamic banks had a non-significant effect on the profitability of Islamic banks under study. Cost-effectiveness is a degree to which a bank is effective and productive in relation to its cost. Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016) and Eljelly (2013) stated that the cost-effectiveness of Islamic banking had a positive and significant impact on profitability of Islamic banks under study. Karim, Sami & Hichem (2010) revealed that the operating ineffectiveness of Islamic banks reduced the profitability of Islamic banks under study. Elgadi & Yu (2018), Chowdhury (2015), Muda, Shaharuddin & Embaya (2013), Wahidudin, Subramanian & Kamaluddin (2012) and Sufian (2010) pointed out that overhead cost negatively related to the profitability of Islamic banks under study. Bank age is the length of time during which the bank has established. Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021) revealed that the bank age of Islamic banks had a significant relationship with profitability of Islamic banks under study. Al-Homaidi, Tabash & Ahmad (2020) and Elgadi & Yu (2018) found that the bank age of Islamic banks had a negative and significant impact on profitability of Islamic banks under study. The other studies either quantitative or qualitative related to the internal factors of profitability of Islamic banks e.g., Asset quality, Asset Turnover Ratio, Asset Utilization, Capital Adequacy, Capitalization, Concentration of Islamic Banking, Corporate Governance Information, Corporate Social Responsibility (CSR) Disclosure, Credit Risk, Customer Satisfaction, Debt to Asset Ratio, Deposit, Efficient Management, Financial products of Islamic Banks, Investment, Leverage, Loan Efficiency, Non-performing Finance Ratio, Operating Income, Operational Efficiency, Ownership and Specialization of Islamic banks are not in the scope of this study.

## **1.2 External Factors**

Gross Domestic Product (GDP) measures the market value of all final goods and services that have been produced in a specific time period. Muda, Shaharuddin & Embaya (2013) revealed that the Real GDP growth rate of macroeconomic had a significant influence on profitability of Islamic banks under study. Alharbi (2017) stated that the GDP per capita had a positive and significant effect on profitability while, Real GDP growth rate had a negative and significant effect on the profitability of Islamic banks under study. Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016), Amzal (2016), Zeitun (2012), Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) and Karim, Sami & Hichem

(2010) indicated that the Real GDP growth rate of macroeconomic had a positive and significant impact on profitability of Islamic banks under study. From the other side Chowdhury (2015) proved that the Gross National Income (GNI) which is the other alternative of Gross Domestic Product (GDP) had a negative and significant influence on the profitability of Islamic banks under study. Inflation or Customer Price Index (CPI) defines the amount of price increases of goods and services in an economy. Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021), Siddique, Khaleequzzaman & Atiq-ur-Rehman (2016) and Khan, Ijaz & Aslam (2014) showed that the inflation of macroeconomic had a significant relationship with profitability of Islamic banks under study. Amzal (2016), Ijaz, Akmal & Gillani (2015), Chowdhury (2015) and Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) revealed that the inflation of macroeconomic had a positive and significant impact on profitability of Islamic banks under study. Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016) and Zeitun (2012) found that the inflation of macroeconomic had a negative and significant influence on the profitability of Islamic banks under study. A banking system is a group or network of financial institutes that provide financial services to the society. Arshad, Zakaria & Sulaiman (2015) concluded that the operation of Islamic banks in a dual banking system were affected by the included Displaced Commercial Risk (DCR) which affected negatively the profitability of Islamic banks under study.

**Figure 1:** Profitability Determinants of Select Islamic Banks Under Study



**Source:** Model developed by the authors

The macroeconomic conditions influence the whole aggregated economy e.g., GDP, inflation, unemployment etc. Effendi (2019) pointed out that the macroeconomic conditions were not significantly affecting the profitability of Islamic banks under study. Siddique, Khaleequzzaman & Atiq-ur-Rehman (2016) found that the internal factors were more

imperative than external factors. Abduh & Baharoon (2016) and Eljelly (2013) revealed that the macroeconomic variables had no or very weak effect on the performance and profitability of Islamic banks. Chowdhury (2015) and Khan, Ijaz & Aslam (2014) indicated that the bank-specific factors had more impact rather than macroeconomic (external) variables on the profitability of Islamic banks. While, Financial Technology is related to ideas, methods, products and services that bring improvement in offering goods and services. Mongid (2016) displayed that the innovation of macroeconomic had a negative and significant effect on the profitability of Islamic banks under study. Malek & kumar (2019) revealed that FinTech mattered seriously to help the startup business to survive during unsteady conditions specially the current circumstances of COVID-19. The other studies either quantitative or qualitative related to the external factors of profitability of Islamic banks e.g., Background about Islamic Banks, Financial Stability, Global Financial Crisis, Innovation, Insurance Schemes, Interest Rate, Legal System, Market Share, Oil Price, Socio-economic Conditions and Taxes were not in the scope of this study.

## **2. Data and Methodology**

Panel data of select Islamic banks is used to measure profitability of Islamic banking. The time series set is used for this purpose, and the select Islamic banks are chosen based on 4 Islamic banks from 4 countries. The sample Islamic banks are from four regions viz., Gulf Cooperation Council (GCC) countries, Middle East except (GCC) countries, Western Asia and Asian-Pacific. Ten years data from the period 2011 to 2020 is used for the purpose of analysis. Select Islamic banks are chosen from different regions based on the availability and accessibility of data. The available data helps the researchers to measure the profitability of select Islamic banks. For each Islamic bank, the annual financial reports are the sources of internal data. The internal data are obtained and calculated from profit and loss accounts (income statements) and balance sheet statements. On the other side, external variables e.g., the data of economic activity, annual inflation rate and banking system are obtained from Knoema's platform of world database, Knoema (2021). The data are collected and assessed from different regions and cover 4 countries i.e., Bahrain, Iran, Turkey and Malaysia.

### **2.1. Variables**

The 10 variables are considered in this study to measure and analyze the profitability of select Islamic banks. The first two variables are used as dependent variables and the rest of variables are considered as independent (explanatory) variables. Independent variables are categorized into internal and external variables of profitability of select Islamic bank (Table 1).

**Table 1:** Variables of Islamic Banking Profitability of Select Islamic Banks Under Study

Type of variables	Variables	Measure	Notation
Dependent variable	Return on Average Assets	$\text{Net Profit}_t / \text{Average Total Assets}_t$	ROAA
	Return on Average Equity	$\text{Net Profit}_t / \text{Average Total Equity}_t$	ROAE
Independent variables	Bank Size	Natural Logarithm of Total Assets <sub>t</sub>	BS
	Equity Ratio	$\text{Total Equity}_t / \text{Total Assets}_t$	ER
	Liquidity Ratio	$\text{Current Assets}_t / \text{Current Liabilities}_t$	LQR
	Operating Expenses Ratio	$\text{Total Operating Expenses}_t / \text{Total Operating Income}_t$	OER
	Bank Age	Number of Years since inception	BA
	GDP Growth Rate	$(\text{GDP per capita}_t - \text{GDP per capita}_{t-1}) / \text{GDP per capita}_{t-1}$	GDPGR
	Inflation Growth Rate	$(\text{Inflation rate}_t - \text{Inflation rate}_{t-1}) / \text{Inflation rate}_{t-1}$	IGR
	Type of banking system (dummy variable)	0 = Dual banking system 1 = Islamic banking system	TBS

### 2.1.1. Dependent Variables:

Regarding dependent variables, most of previous studies have used Return on Asset (ROA) and Return on Equity (ROE) as a measure of profitability of banks, but in this study Return on Average Asset (ROAA) and Return on Average Equity (ROAE) are used as proxies of profitability of Islamic banks. Return on Average Assets (ROAA) shows the percentage of net profit to average of total assets. Return on Average Equity (ROAE) shows the percentage of net profit to average of total equity. The two ratios of profitability are used in this study to analyze the profitability of select Islamic banks. Return on Average Assets (ROAA) ratio commonly measures the bank's profitability to evaluate and analyze the ability of Islamic banks to generate revenue from their sources of funds to produce profit. Oppositely, second ratio viz., Return on Average Equity (ROAE) evaluates and analyzes the ability of Islamic banks to generate revenue from shareholders' equity.

- Return on Average Assets: It is used as a proxy for profitability of Islamic banking. Return on Average Assets is represented by the net profit (net income) divided by average total assets.
- Return on Average Equity: It is used as a proxy for profitability of Islamic banking. Return on Average Equity is represented by the net profit (net income) divided by average total equity.

### **2.1.2. Independent Variables:**

Independent variables are categorized in these two sub-groups i.e., internal variables; and external variables.

#### **1) Internal Independent Variables:**

Internal variables have been determined as bank-specific factors where they coincident with the objectives of the study. For determining the profitability of Islamic banking, the variables in this study are explained below e.g., Bank Size, Equity Ratio, Liquidity Ratio, Operating Expenses Ratio, Bank Age:

- **Bank Size:** The bank size or assets size variable is mostly used in the literature of finance and banking. The total assets of bank are used as a proxy for bank size. The bank size is represented by the natural logarithm of total assets ( $\ln N = x$ ).
- **Equity Ratio:** It is used to evaluate the proportion of equity used to finance a bank's assets. Equity Ratio is represented by the Shareholders' Equity divided by total assets.
- **Liquidity Ratio:** It is a financial ratio used to measure the ability of a bank to pay off its short-term expenditures. Liquidity Ratio is represented by the current assets divided by current liabilities.
- **Operating Expenses Ratio:** It is used to measure the operation's financial efficiency of a bank. Operating Expenses Ratio is represented by the operating expenses divided by operating income.
- **Bank Age:** It is the length of time that a bank has started its financial activities.

#### **2) External Independent Variables:**

External variables have been determined as country-specific factors where they coincident with the objectives of the study. For determining the profitability of Islamic banking, the external variables in this study are explained below e.g., Gross Domestic Product Growth Rate, Inflation Growth Rate and Type of Banking System:

- **Gross Domestic Products Growth Rate:** Annual change of Gross Domestic Product (GDP) per capita, Knoema (2021).
- **Inflation Growth Rate:** Annual change of Inflation Rate, Knoema (2021).
- **Type of Banking System:** Dummy variable indicates (0,1) either Dual banking system or Islamic banking system.

### **2.2 Impact of Independent Variables on The Profitability of Islamic Banks from Previous Studies**

The previous researches have been conducted to examine the impact of various independent variables on profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE). Impact of internal and external (independent) variables on the profitability of

Islamic banks from previous studies paved the way for looking differently at the influence of independent variables under study on the dependent variables of profitability in terms of Return on Average Assets (ROAA) and Return on Average Equity (ROAE). Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021), Abduh & Baharoon (2016), Muda, Shaharuddin & Embaya (2013), Alharbi (2017), Mongid (2016), Eljelly (2013), Masood & Ashraf (2012), Idris et al. (2011) and Karim, Sami & Hichem (2010) found a positive impact of Bank Size (BS) on profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE), while Al-Homaidi, Tabash & Ahmad (2020), Asadullah (2017) and Zeitun (2012) revealed a negative impact on it. Alharbi (2017), Mongid (2016) and Chowdhury (2015) indicted a positive impact of Equity Ratio on profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE). Asadullah (2017), Mongid (2016), Kakakhel, Raheem & Tariq (2013), Eljelly (2013) and Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) pointed out a positive impact of Liquidity Ratio (LQR) on profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE), while Maqbool (2014) stated a negative impact of Liquidity Ratio (LQR) on it. On the contrary, Abduh & Baharoon (2016), Chowdhury (2015) indicated a non-significant impact of liquidity on it. Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016), Muda, Shaharuddin & Embaya (2013), Eljelly (2013), Karim, Sami & Hichem (2010) and Sufian (2010) showed a positive impact of Operating Expenses Ratio (OER) on profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE), while Elgadi & Yu (2018), Chowdhury (2015) and Muda, Shaharuddin & Embaya (2013) opined a negative impact of Operating Expenses Ratio (OER) on it. Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021) mentioned a positive impact of Bank Age (BA) on profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE), while Al-Homaidi, Tabash & Ahmad (2020) and Elgadi & Yu (2018) discovered a negative impact of Bank Age (BA) on it. Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016), Amzal (2016), Zeitun (2012), Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) and Khediri & Ben-Khedhiri (2009) specified a positive impact of GDP Growth Rate on profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE), while Alharbi (2017) pointed out a negative impact of GDP Growth Rate on it. Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021), Siddique, Khaleequzzaman & Atiq-ur-Rehman (2016), Amzal (2016), Ijaz, Akmal & Gillani (2015), Chowdhury (2015), Khan, Ijaz & Aslam (2014), Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) and Khediri & Ben-Khedhiri (2009) stated a positive impact of Inflation (Inf) on profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE), while Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016) and Zeitun (2012) proved a negative impact of Inflation (Inf) on it. Arshad, Zakaria & Sulaiman (2015) stated a negative impact of Type of Banking System (TBS) on profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE). Effendi (2019), Siddique, Khaleequzzaman & Atiq-ur-Rehman (2016), Abduh & Baharoon (2016), Chowdhury (2015), Khan, Ijaz & Aslam (2014) and Eljelly (2013) discovered that the macroeconomic conditions e.g., GDP, Inflation etc., had no or very weak effect on the performance and profitability i.e., Return on Assets (ROA) and Return on Equity (ROE) of Islamic banks and they were not significantly affecting it.

### 2.3. The Models Used to Examine the Islamic Banking Profitability of Select Islamic Banks

The panel data is used in analyzing the profitability determinants of select Islamic banks. In the panel data, the used model consists n cross-sectional units, denoted  $n = 1, 2, 3, \dots, N$ , observed at each of (t) time periods,  $t = 1, 2, 3, \dots, T$ . In year set, the total observation is  $n * t$ . The basic formula for the panel data is defined as per the following regression model:

$$y_{nt} = \alpha + \beta x_{nt} + \varepsilon_{nt} \quad (1)$$

Where the dependent variable (Profitability) denoted by  $y_{nt}$ . Intercept term used and denoted by  $\alpha$ , on the explanatory variables,  $\beta$  is a  $k * 1$  vector of parameters to be estimated, and vector of observations is  $x_{nt}$  which is  $1 * k$ ,  $t = 1, 2, 3, \dots, T$ ;  $n = 1, 2, 3, \dots, N$ . The functional form of above model is as follows:

Profitability =  $f$  (Bank Size, Equity Ratio, Liquidity Ratio, Operating Expenses Ratio, Bank Age, GDP Growth Rate, Inflation Growth Rate, Type of Banking System) (2)

$$ROAA = \alpha + \beta_1 BS_{nt} + \beta_2 ER_{nt} + \beta_3 LQR_{nt} + \beta_4 OER_{nt} + \beta_5 BA_{nt} + \beta_6 GDPGR_{nt} + \beta_7 IGR_{nt} + \beta_8 TBS_{nt} + \varepsilon_{nt} \quad (3_1)$$

$$ROAA = \alpha + \beta_1 BS_{nt} + \beta_2 ER_{nt} + \beta_3 LQR_{nt} + \beta_4 OER_{nt} + \beta_5 BA_{nt} + \varepsilon_{nt} \quad (3_2)$$

$$ROAE = \alpha + \beta_1 BS_{nt} + \beta_2 ER_{nt} + \beta_3 LQR_{nt} + \beta_4 OER_{nt} + \beta_5 BA_{nt} + \beta_6 GDPGR_{nt} + \beta_7 IGR_{nt} + \beta_8 TBS_{nt} + \varepsilon_{nt} \quad (4_1)$$

$$ROAE = \alpha + \beta_1 BS_{nt} + \beta_2 ER_{nt} + \beta_3 LQR_{nt} + \beta_4 OER_{nt} + \beta_5 BA_{nt} + \varepsilon_{nt} \quad (4_2)$$

### 3. Empirical Results

To test the impact of internal and external variables on the profitability of Islamic banks, the whole variables are subjected to descriptive statistics analysis and inferential statistics analysis as follows:

#### 3.1. Descriptive Statistics

In the Table II, the descriptive statistics are presented to measure and analyze the profitability of select Islamic bank. The table includes the central tendency. It shows the mean, standard deviation, minimum and maximum values of the variables under study. Mean represents the average value, standard deviation displays deviation of value from the mean, and Max & Min represent the maximum and minimum values of collected and calculated data.

The descriptive statistics shows the average of profitability in terms of Return on Average Assets (ROAA) of select Islamic banks is 0.014 across banks for the study period. The Return on Average Assets (ROAA) standard deviation is 0.013. The average of profitability in terms

of Return on Average Equity (ROAE) of select Islamic banks is 0.149 across banks for the study period. The Return on Average Equity (ROAE) standard deviation is 0.078. The average of bank size (BS) which calculated as natural logarithm of total assets of select Islamic banks is 23.805 across banks for the study period. The Bank Size (BS) standard deviation is 0.552. The average of Equity Ratio (ER) of select Islamic banks is 0.091 across banks for the study period. The Equity Ratio (ER) standard deviation is 0.036. The average of Liquidity Ratio (LQR) of select Islamic banks is 3.348 across banks for the study period. The Liquidity Ratio (LQR) standard deviation is 1.998. The average of Operating Expenses Ratio (OER) of select Islamic banks is 0.505 across banks for the study period. The Operating Expenses Ratio (OER) standard deviation is 0.142. The average of Bank Age (BA) of select Islamic banks is 16 across banks for the study period. The Bank Age (BA) standard deviation is 10.153.

**Table 2:** Descriptive Statistics of Variables of Islamic Banks Profitability Under Study

Variables	Mean	SD	Min	Max
ROAA	0.014	0.013	-0.011	0.050
ROAE	0.149	0.078	-0.097	0.318
BS	23.805	0.552	22.691	24.867
ER	0.091	0.036	0.044	0.179
LQR	3.348	1.998	0.985	9.712
OER	0.505	0.142	0.269	0.918
BA	16	10.153	4	37
GDPGR	0.024	0.101	-0.324	0.273
IGR	-0.343	1.835	-10.333	2.146
TBS	0.250	0.439	0	1

**Source:** Data collected from the annual financial reports of select Islamic banks

The average of Gross Domestic Product Growth Rate (GDPGR) of origin countries of select Islamic banks is 0.024 across origin countries of banks for the study period. The Gross Domestic Product Growth Rate (GDPGR) standard deviation is 0.101. The average of Inflation Growth Rate (IGR) of origin countries of select Islamic banks is -0.343 across origin countries of banks for the study period. The Inflation Growth Rate (IGR) standard deviation is 1.835. Finally, the average of Type of Banking System (TBS) of origin countries of select Islamic banks is 0.250 across origin countries of banks for the study period. The Type of Banking System (TBS) standard deviation is 0.439.

### 3.2. Correlation Analysis

The Table III below shows the two tailed test of Pearson correlation among all variables viz., dependent and independent variables which include internal and external variables to measure the strength of one variable affecting the other variable. The Table III displays that there is a correlation among all variables independent as well as dependent variables. At the 0.05 level of confidence, the correlation is significantly negative; firstly, between Bank Age



(BA) and Return on Average Equity (ROAE); secondly, between Inflation Growth Rate (IGR) and Bank Age (BA). Furthermore, at the 0.05 level of confidence, the correlation is significantly positive; firstly, between Operating Expenses Ratio (OER) and Liquidity Ratio (LQR); secondly, between Type of Banking System (TBS) and Return on Average Equity (ROAE). On the other hand, the low correlation coefficients explain that there is no multicollinearity exists among the variables.

**Table 3:** Correlation of Profitability Determinants of Select Islamic Banks Under Study

Variables	ROAA	ROAE	BS	ER	LQR	OER	BA	GDPGR	IGR	TBS
ROAA	1									
ROAE	.799**	1								
BS	-.122	.278	1							
ER	.774**	.281	-.511**	1						
LQR	.246	-.059	-.754**	.535**	1					
OER	.411**	.050	-.231	.571**	.386*	1				
BA	-.248	-.347*	.035	-.014	-.054	.194	1			
GDPGR	-.085	.091	.134	-.108	.008	.008	-.008	1		
IGR	.049	.053	-.051	.000	.063	.126	-.327*	.035	1	
TBS	.580**	.370*	.036	.543**	.184	.515**	-.259	.095	.195	1

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed - Pearson Correlation).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed - Pearson Correlation).

**Source:** Data collected from the annual financial reports of select Islamic banks

### 3.3. Regression Analysis

The multiple linear regression analysis is used for advanced analysis. Return on Average Assets (ROAA) and Return on Average Equity (ROAE) are represented the profitability of Islamic banking in this study. The multiple linear regression equation of Return on Average Assets (ROAA) has two models. First model includes internal and external variables; second model includes only the internal variables. This is applied also on the multiple linear regression equation of Return on Average Equity (ROAE).

#### 3.3.1. Determinants of Return on Average Assets (ROAA)

In general, the whole results of the multiple linear regression analysis of profitability in terms of Return on Average Assets (ROAA) are close to the results of related previous studies. Model (1) assumes that internal and external variables impact on the Return on Average Assets (ROAA) of select Islamic banks. The value of R = 0.874 which shows that all the explanatory variables explain Return on Average Assets (ROAA) 87.4 percent. The value of F-statistic

resulting from a standard statistical test used in ANOVA and multiple linear regression analysis to determine if variances between means of select Islamic banks are significantly different. The value of F-statistics is 12.515 and Prob. F-statistic (p-value) is 0.000 showing that the whole model is fit for analysis.

Concerning the internal variables in this study, Bank Size (BS) shows a positive and significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a positive value of coefficient. The earlier studies i.e., Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021), Abduh & Baharoon (2016), Muda, Shaharuddin & Embaya (2013), Alharbi (2017), Mongid (2016), Eljelly (2013), Masood & Ashraf (2012), Idris et al. (2011) and Karim, Sami & Hichem (2010) confirmed that the Bank Size (natural logarithm of total assets) had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance. In this study Equity Ratio (ER) shows a positive and significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a positive value of coefficient. The earlier studies i.e., Alharbi (2017), Mongid (2016) and Chowdhury (2015) confirmed that the Equity Ratio had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance. In this study Liquidity Ratio (LQR) shows a non-significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a positive value of coefficient. The earlier studies i.e., Abduh & Baharoon (2016) and Chowdhury (2015) confirmed that the Liquidity Ratio had a non-significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance. In this study Operating Expenses Ratio (OER) shows a non-significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a positive value of coefficient. Contrary, the earlier studies i.e., Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016), Muda, Shaharuddin & Embaya (2013), Eljelly (2013), Karim, Sami & Hichem (2010) and Sufian (2010) confirmed that the Operating Expenses Ratio had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance. In this study Bank Age (BA) shows a negative and significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a positive value of coefficient. The earlier studies i.e., Al-Homaidi, Tabash & Ahmad (2020) and Elgadi & Yu (2018) confirmed that the Bank Age had a negative and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance. Regarding external Variables in this study, GDP Growth Rate (GDPGR) shows a non-significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a negative value of coefficient. In a different way, the earlier studies i.e., Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016), Amzal (2016), Zeitun (2012), Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) and Khediri & Ben-Khedhiri (2009) confirmed that the GDP Growth Rate had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance. In this study, Inflation Growth Rate (IGR) shows a non-significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a positive value of coefficient. Conversely, the earlier studies i.e., Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021), Siddique, Khaleequzzaman & Atiq-ur-Rehman (2016), Amzal (2016), Ijaz, Akmal & Gillani (2015), Chowdhury (2015), Khan, Ijaz &

Aslam (2014), Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) and Khediri & Ben-Khedhiri (2009) confirmed that the Inflation Rate had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance. In this study, Type of Banking System (TBS) as a dummy variable shows a non-significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a negative value of coefficient. Contrarywise, the earlier studies by Arshad, Zakaria & Sulaiman (2015) confirmed that the Type of Banking System had a negative and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance.

**Table 4:** Multiple Linear Regression Models of Islamic Banking Profitability i.e., (ROAA)

Types of Variables	Variables and Values	ROAA - Model 1			ROAA - Model 2		
		Coefficients	t-statistic	Sig.	Coefficients	t-statistic	Sig.
Internal Variables	(Constant)	-0.235	-2.692	0.011	-0.219	-2.960	0.006
	BS	0.009	2.650	0.013	0.009	2.891	0.007
	ER	0.341	6.709	0.000	0.336	8.237	0.000
	LQR	0.000	0.152	0.880	0.000	0.066	0.948
	OER	0.001	0.087	0.931	-0.001	-0.071	0.944
	BA	0.000	-2.475	0.019	0.000	-2.828	0.008
External Variables	GDPGR	-0.004	-0.361	0.721	---	---	---
	IGR	0.000	-0.110	0.913	---	---	---
	TBS	-0.001	-0.288	0.775	---	---	---
Summary of Model 1 & 2	R	0.874	---	---	0.873	---	---
	R <sup>2</sup>	0.764	---	---	0.762	---	---
	Adjusted R <sup>2</sup>	0.703	---	---	0.726	---	---
	SE. of the Estimate	0.007	---	---	0.007	---	---
	F - statistic	12.515	---	---	21.718	---	---
	Prob. (F-statistic)	0.000	---	---	0.000	---	---

**Source:** Data collected from the annual financial reports of select Islamic banks

On the other hand, Model (2) assumes that only the internal variables impact on the Return on Average Assets (ROAA) of select Islamic banks. The value of R = 0.873 which shows that all the internal explanatory variables explain Return on Average Assets (ROAA) 87.3 percent as much as model (1). The value of F-statistic resulting from a standard statistical test used in ANOVA and multiple linear regression analysis to determine if variances between means of select Islamic banks are significantly different. The value of F-statistics is 21.718 and Prob. F-statistic (p-value) is 0.000 showing that the whole model is fit for analysis. In model (2), Bank Size (BS) and Equity Ratio (ER) show a positive and significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a positive value of coefficient; while, Bank Age (BA) shows a

negative and significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a positive value of coefficient. This is same as model (1). Similarly, the earlier studies i.e., Effendi (2019), Siddique, Khaleequzzaman & Atiq-ur-Rehman (2016), Abduh & Baharoon (2016), Chowdhury (2015), Khan, Ijaz & Aslam (2014) and Eljelly (2013) confirmed that the external (macroeconomic) variables had no or very weak impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Assets (ROA) at 0.05 percent level of significance. This is clear from two sides; firstly, there is no significant value for any external variable in model (1). Secondly, the difference of Adjusted R<sup>2</sup> values in both models. Where, the values of Adjusted R<sup>2</sup> in model (1) and model (2) are 0.703 & 0.726 respectively. Therefore, the value of Adjusted R<sup>2</sup> in model (2) is greater than the value of Adjusted R<sup>2</sup> in model (1). Hence, model (2) which includes only the internal variables explains the percentage of variation of the dependent variable (ROAA) that really affected by the internal independent variables. Therefore, internal variables have more impact than external variables on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Average Assets (ROAA). That is supported by the equal value of standard error of the estimate = 0.007 for both models. Moreover, the value of F- statistic = 21.718 in model (2) is greater than the value of F- statistic = 12.515 in model (1). Table IV depicts the comparison between model (1) and model (2) of Multiple Linear Regression Models of Islamic Banking Profitability i.e., (ROAA).

### 3.3.2. Determinants of Return on Average Equity (ROAE)

The entire results of the multiple linear regression analysis of profitability in terms of Return on Average Equity (ROAE) accord with the results of related previous studies. Model (1) assumes that internal and external variables impact on the Return on Average Equity (ROAE) of select Islamic banks. The value of R = 0.691 which shows that the explanatory variables explain Return on Average Equity (ROAE) 69.1 percent. The value of F-statistic resulting from a standard statistical test used in ANOVA and multiple linear regression analysis to determine if variances between means of select Islamic banks are significantly different. The value of F-statistics is 3.543 and Prob. F-statistic (p-value) is 0.000 showing that the whole model is fit for analysis.

About the internal variables in this study, Bank Size (BS) shows a positive and significant relationship with Return on Average Equity (ROAE) with a positive value of coefficient. The earlier studies i.e., Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021), Abduh & Baharoon (2016), Muda, Shahrudin & Embaya (2013), Alharbi (2017), Mongid (2016), Eljelly (2013), Masood & Ashraf (2012), Idris et al. (2011) and Karim, Sami & Hichem (2010) confirmed that the Bank Size (natural logarithm of total assets) had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Equity (ROE) at 0.05 percent level of significance. In this study Equity Ratio (ER) shows a positive and significant relationship with Return on Average Equity (ROAE) with a positive value of coefficient. The earlier studies i.e., Alharbi (2017), Mongid (2016) and Chowdhury (2015) confirmed that the Equity Ratio had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Equity (ROE) at 0.05 percent level of significance. In this study Liquidity Ratio (LQR) shows a

non-significant relationship with Return on Average Equity (ROAE) with a positive value of coefficient. The earlier studies i.e., Abduh & Baharoon (2016) and Chowdhury (2015) confirmed that the Liquidity Ratio had a non-significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Equity (ROE) at 0.05 percent level of significance. In this study Operating Expenses Ratio (OER) shows a non-significant relationship with Return on Average Equity (ROAE) with a negative value of coefficient. Contrary, the earlier studies i.e., (Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016), Muda, Shaharuddin & Embaya (2013), Eljelly (2013), Karim, Sami & Hichem (2010) and Sufian (2010) confirmed that the Operating Expenses Ratio had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Equity (ROE) at 0.05 percent level of significance. In this study Bank Age (BA) shows a negative and significant relationship with Return on Average Assets (ROAA) with a negative value of coefficient. The earlier studies i.e., Al-Homaidi, Tabash & Ahmad (2020) and Elgadi & Yu (2018) confirmed that the Bank Age had a negative and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on equity (ROE) at 0.05 percent level of significance. Regarding external variables in this study, GDP Growth Rate (GDPGR) shows a non-significant relationship with Return on Average equity (ROAE) with a positive value of coefficient. In a different way, the earlier studies i.e., Zarrouk, Jedidia & Moualhi (2016), Amzal (2016), Zeitun (2012), Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) and Khediri & Ben-Khedhiri (2009) confirmed that the GDP Growth Rate had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Equity (ROE) at 0.05 percent level of significance. In this study, Inflation Growth Rate (IGR) shows a non-significant relationship with Return on Average Equity (ROAE) with a positive value of coefficient. Conversely, the earlier studies i.e., Senan, Noaman, Al-dalaien & Al-Homaidi (2021), Siddique, Khaleequzzaman & Atiq-ur-Rehman (2016), Amzal (2016), Ijaz, Akmal & Gillani (2015), Chowdhury (2015), Khan, Ijaz & Aslam (2014), Wasiuzzaman & Tarmizi (2010) and Khediri & Ben-Khedhiri (2009) confirmed that the Inflation Rate had a positive and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Equity (ROE) at 0.05 percent level of significance. In this study, Type of Banking System (TBS) as a dummy variable shows a non-significant relationship with Return on Average Equity (ROAE) with a negative value of coefficient. Contrarywise, the earlier studies by Arshad, Zakaria & Sulaiman (2015) confirmed that the Type of Banking System had a negative and significant impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Equity (ROE) at 0.05 percent level of significance.

On the other side, Model (2) assumes that only the internal variables impact on the Return on Average Equity (ROAE) of select Islamic banks. The value of  $R = 0.685$  which shows that the internal explanatory variables explain Return on Average Equity (ROAE) 68.5 percent almost as model (1). The value of F-statistic resulting from a standard statistical test used in ANOVA and multiple linear regression analysis to determine if variances between means of select Islamic banks are significantly different. The value of F-statistics is 6.016 and Prob. F-statistic (p-value) is 0.000 showing that the whole model is fit for analysis. In model (2), Bank Size (BS) and Equity Ratio (ER) show a positive and significant relationship with Return on Average

Equity (ROAE) with a positive value of coefficient; while, Bank Age (BA) shows a negative and significant relationship with Return on Average Equity (ROAE) with a negative value of coefficient. This is same as model (1).

**Table 5:** Multiple Linear Regression Models of Islamic Banking Profitability i.e., (ROAE)

Types of Variables	Variables and Values	ROAE - Model 1			ROAE - Model 2		
		Coefficients	t-statistic	Sig.	Coefficients	t-statistic	Sig.
Internal Variables	(Constant)	-2.425	-3.004	0.005	-2.316	-3.367	0.002
	BS	0.105	3.207	0.003	0.101	3.590	0.001
	ER	1.499	3.189	0.003	1.363	3.598	0.001
	LQR	0.007	0.813	0.422	0.007	0.904	0.373
	OER	-0.065	-0.636	0.530	-0.084	-0.937	0.355
	BA	-0.003	-2.265	0.031	-0.002	-2.497	0.018
External Variables	GDPGR	0.056	0.539	0.594	---	---	---
	IGR	0.000	-0.036	0.971	---	---	---
	TBS	-0.018	-0.501	0.620	---	---	---
Summary of Model 1 & 2	R	0.691	---	---	0.685	---	---
	R <sup>2</sup>	0.478	---	---	0.469	---	---
	Adjusted R <sup>2</sup>	0.343	---	---	0.391	---	---
	SE. of the Estimate	0.063	---	---	0.061	---	---
	F - statistic	3.543	---	---	6.016	---	---
	Prob. (F-statistic)	0.000	---	---	0.000	---	---

Source: Data collected from the annual financial reports of select Islamic banks

Similarly, the earlier studies i.e., Effendi (2019), Siddique, Khaleequzzaman & Atiq-ur-Rehman (2016), Abduh & Baharoon (2016), Chowdhury (2015), Khan, Ijaz & Aslam (2014) and Eljelly (2013) confirmed that the external (macroeconomic) variables had no or very weak impact on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Equity (ROE) at 0.05 percent level of significance. This is clear from two sides; firstly, there is no significant value for any external variable in model (1). Secondly, the difference of Adjusted R<sup>2</sup> values in both models. Where the values of Adjusted R<sup>2</sup> in model (1) and model (2) are 0.343 & 0.391 respectively. Therefore, the value of Adjusted R<sup>2</sup> in model (2) is greater than the value of Adjusted R<sup>2</sup> in model (1). Hence, model (2) which includes only the internal variables explains the percentage of variation of the dependent variable (ROAE) that really affected by the internal independent variables. Therefore, internal variables have more impact than external variables on the profitability of Islamic banks in terms of Return on Average Equity (ROAE). That is supported

by the value of standard error of the estimate of model (2) = 0.061 is less than the value of standard error of the estimate of model (1) = 0.063. Additionally, the value of F- statistic = 6.016 in model (2) is greater than the value of F- statistic 3.543 in model (1). Table V depicts the comparison between model (1) and model (2) of Multiple Linear Regression Models of Islamic Banking Profitability i.e., (ROAE).

## Conclusion

This paper measures the profitability of Islamic banking and what are the most significant variables affect the profitability in terms of Return on Average Assets (ROAA) and Return on Average Equity (ROAE). To conduct the research, data was taken from annual financial reports of select Islamic banks from four countries in Asia, each country represents one region. The period of study covers ten years 2011-2020. Results suggest that the select Islamic banks have an increasing trend of profitability except during the period of breakdown of Coronavirus which have influenced the whole financial system. Furthermore, the principles of Islamic banking effect immensely the performance of select Islamic banks. Correlation results of profitability determinants of select Islamic banks indicate that there is a positive correlation between Liquidity Ratio (LQR) and Operating Expenses Ratio (OER). Beside that there is a negative correlation between Bank Age (BA) and Inflation Growth Rate (IGR). Regression results reveal that Bank Size (BS), Equity Ratio (ER) and Bank Age (BA) are statistically significant related to profitability. Bank Size (BS) and Equity Ratio (ER) have a positive impact on Return on Average Assets (ROAA), while Bank Age (BA) has a negative impact on it. Likewise, Bank Size (BS) and Equity Ratio (ER) have a positive impact on Return on Average Equity (ROAE), while Bank Age (BA) has a negative impact on it. Supporting the results of previous studies, external (macroeconomic) variables viz., GDP Growth Rate (GDPGR), Inflation Growth Rate (IGR) and Type of Banking System (TBS) have non-significant impact on the profitability i.e., Return on Average Assets (ROAA) and Return on Average Equity (ROAE) of select Islamic banks. Which means only internal variables determine the profitability of Islamic banks. The implications of this study are that along with indirect impact of external (macroeconomic) variables, the decision-makers and Islamic bankers in Asia need to critically emphasis on the internal factors of Islamic banks. Examining other internal factors that have strong relationship with profitability of Islamic banks to react dynamically to the changing environment of business. The findings of this study not only fill the gap in the literature of profitability with reference to Asia, but also provide some support to Islamic bankers to understand the impact of internal factors on profitability and help them to improve an efficient profitability by considering other effective factors. Financial technology can help Islamic banks to avoid the consequences of COVID-19 pandemic by providing access to electronic transactions and non-physical contact with entrepreneurs and clients. The limitation of this paper is based on the availability and accessibility of data. Finally, findings of this study have opened the door to examine the other internal variables that influence the profitability of Islamic banking. Further, to study separately the impact of internal and external factors on profitability of Islamic banks.

## References

- Abduh, M., & Baharoon, A. M. (2016). Oil prices And Determinates of Islamic and Conventional banks' Profitability in Saudi Arabia. *Journal of Islamic economics, Banking and finance*, 72-92.
- Alharbi, A. T. (2017). Determinants of Islamic banks' profitability: international evidence. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 01-21.
- Al-Homaidi, E. A., Tabash, M. I., & Ahmad, A. (2020). The profitability of Islamic banks and voluntary disclosure: empirical insights from Yemen. *Cogent Economics & Finance*, 1-22.
- Amzal, C. (2016). The Impact of Macroeconomic Variables on Indonesia Islamic Banks Profitability. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 71-86.
- Arshad, N. C., Zakaria, R. H., & Sulaiman, A. A. (2015). An Empirical Assessment of the Displaced Commercial Risk in Malaysian Islamic Banking Institutions: Bank Profitability Model Evidence. *Journal of Islamic Banking and Finance*, 78-94.
- Asadullah, M. (2017). Determinants of Profitability of Islamic Banks of Pakistan – A Case Study on Pakistan's Islamic Banking Sector. *International Conference on Advances in Business, Management and Law* (pp. 61-73). Dubai: University of Dubai - Dubai Business School.
- Chowdhury, M. A. (2015). Which is more important in terms of Profitability of Islamic Banks: Bank Specific factors or Macroeconomic factors? An Empirical Study on Malaysian Islamic Banks. *EJIF – European Journal of Islamic Finance*, 1-09.
- Effendi, K. A. (2019). Oil Prices and Macroeconomic on the Islamic Banking Performance in OPEC Member Countries. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 200-204.
- Elgadi, E. M., & Yu, E. P.-y. (2018). The profitability of Islamic banking in Sudan. *Int. J. Management Practice*, 233-258.
- Eljelly, A. M. (2013). Internal and external determinants of profitability of Islamic banks in Sudan: evidence from panel data. *Afro-Asian J. Finance and Accounting*, 222-240.
- Gresh, G. F. (2007). The Rise of Islamic Banking and Finance in Central Asia. *al Nakhlah*, 1-11.
- Idris, A. R., Asari, F. F., Taufik, N. A., Salim, N. J., Mustaffa, R., & Jusof, K. (2011). Determinant of Islamic Banking Institutions' Profitability in Malaysia. *World Applied Sciences Journal*, 1-7.
- Ijaz, F., Akmal, A., & Gillani, S. H. (2015). The Determinants of the Pakistan Islamic Banking Industry Profitability: Panel Evidence. *Islamic Banking and Finance Review*, 77-91.
- Islamic Financial Services Board. (2020). *Islamic Financial Services Industry Stability Report 2020*. Kuala Lumpur: Islamic Financial Services Board.
- Kakakhel, S. J., Raheem, F., & Tariq, M. (2013). A Study of Performance Comparison between Conventional and Islamic Banking in Pakistan. *Abasyn Journal of Social Sciences*, 91-105.



- Karim, B. K., Sami, B. A., & Hichem, B.-K. (2010). Bank-specific, Industry-specific and Macroeconomic Determinants of African Islamic Banks' Profitability. *International Journal of Business and Management Science*, 39-56.
- Khan, M. M., Ijaz, F., & Aslam, E. (2014). Determinants of Profitability of Islamic Banking Industry: An Evidence from Pakistan. *Business & Economic Review*, 27-46.
- Khediri, K. B., & Ben-Khedhiri, H. (2009). Determinants of Islamic bank profitability in the MENA region. *Int. J. Monetary Economics and Finance*, 409-426.
- Knoema. (2021, October 6). *Knoema Corporation*. Retrieved from Knoema Corporation Web site: <https://knoema.com/atlas/topics/Economy>
- Komijani, A., & Taghizadeh-Hesary, F. (2018). An Overview of Islamic Banking and Finance in Asia. *ADB Working Papers 853* (pp. 1-20). Tokyo: Asian Development Bank Institute (ADB).
- Malek, M. A. (2021). A Review of Growth Measuring of Islamic Banking. *International Journal for Research in Engineering Application & Management (IJREAM)*, 557-564.
- Malek, M. A., & Kumar, S. V. (2019). FinTech Knowledge among the Finance Students in Telangana State. *International Journal for Research in Engineering Application & Management (IJREAM)*, 103-113.
- Maqbool, F. (2014). The Impact of Liquidity on Islamic Bank's Profitability. *International Journal of Scientific & Engineering Research*, 227-203.
- Masood, O., & Ashraf, M. (2012). Bank-specific and macroeconomic profitability determinants of Islamic banks the case of different countries. *Qualitative Research in Financial Markets*, 255-268.
- Mongid, A. (2016). Global Financial Crisis (GFC) And Islamic Banks Profitability: Evidence From MENA Countries. *Journal of Emerging Economies and Islamic Research*, 01-16.
- Muda, M., Shaharuddin, A., & Embaya, A. (2013). Comparative Analysis of Profitability Determinants of Domestic and Foreign Islamic Banks in Malaysia. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 559-569.
- Senan, N. A., Noaman, A. A., Al-dalaien, B. O., & Al-Homaidi, E. A. (2021). Corporate social responsibility disclosure and profitability: Evidence from Islamic banks working in Yemen. *Banks and Bank Systems*, 91-102.
- Siddique, M. A., Khaleequzzaman, M., & Atiq-ur-Rehman. (2016). Determinants of Islamic Banking Industry's Profitability in Pakistan for the Period 2004-2012. *Journal of Islamic Business and Management*, 41-61.
- Sufian, F. (2010). Does foreign presence foster Islamic banks' performance? Empirical evidence from Malaysia. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 128-147.

- Wahidudin, A. N., Subramanian, U., & Kamaluddin, P. A. (2012). Determinants of Profitability – A Comparative Analysis of Islamic Banks and Conventional Banks in Asian Countries. *International Conference on Accounting, Business and Economics* (pp. 27-34). Kuantan Pahang: Munich Personal RePEc Archive.
- Wasiuzzaman, S., & Tarmizi, H. A. (2010). Profitability of Islamic Banks in Malaysia: An Empirical Analysis. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 53-68.
- Zarrouk, H., Jedidia, K. B., & Moualhi, M. (2016). Is Islamic Bank Profitability Driven by Same Forces as Conventional Banks? *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 46-66.
- Zeitun, R. (2012). Determinants of Islamic and Conventional Banks Performance in GCC Countries Using Panel Data Analysis. *Global Economy and Finance Journal*, 53-72.

# Türkiye'deki Geleneksel ve Katılım Bankacılığının Karşılaştırmalı Analizi: Ücret ve Komisyon Gelirleri, Mevduat Faizleri ve Kârlılık

Resul Aydemir\*

Mehmet Kemal Kadioğlu\*\*

Gökhan Övenç\*\*\*

Received: 06.12.2021

Accepted: 12.03.2022

DOI: 10.54427/ijisef.1032979

Type: Research Article

## Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye'deki geleneksel ve katılım bankaları arasında kârlılığı belirleyen faktörleri incelemek ve iki banka türü arasındaki ayırıcı unsurları tespit etmektir. 2007-2018 yılları arası çeyreklik veri seti kullanılarak yapılan ekonometrik çalışmada GMM tahmincisi kullanılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, iki banka türü arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. Detaylı olarak bakıldığında, katılım bankalarının aktif ve sermaye kârlılığı geleneksel bankalardan daha yüksektir. Mevduat faizi ve kâr payı oranları açısından bakıldığında, katılım bankaları geleneksel bankalardan daha az ödeme yapmaktadırlar. Komisyon ücreti gelirlerinin özellikle geleneksel bankalar açısından daha önemli olduğu tespit edilmiştir. Son olarak, kriz dönemlerinde katılım bankalarının geleneksel bankalara göre daha iyi performans gösterdikleri ortaya konulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** Katılım Bankacılığı, Ticari Bankacılık, Banka Kârlılığı, Mevduat Faizleri, Ücret ve Komisyon Gelirleri

**Jel Kodları:** G21, C23

## Comparative Analysis of The Conventional and Participation Banks In Turkey: Fee and Commission Incomes, Deposit Interest Rates and Profitability

### Abstract

The aim of this study is to examine the factors determining the profitability of conventional and participation banks in Turkey and to identify the distinguishing factors between the two types of banks. The GMM estimator was used in the econometric analysis using the quarterly data between 2007 and 2018. Results suggest the existence of significant differences between the two types of banks. For instance, participation banks have higher return on assets and capital than traditional banks. In terms of deposit interest and profit share rates, participation banks pay less than traditional banks. We also find that commission fee income is more important for traditional banks. Finally, results indicate that participation banks perform better than conventional banks during the crisis period.

**Keywords:** Participation Banks, Commercial Banks, Profitability, Fee and Commisison Income, Credit and Profitability

**Jel Codes:** G21, C23

\* Doç. Dr., Ekonomi Bölümü, İstanbul Teknik Üniversitesi, resulaydemir@itu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1313-0464

\*\* Kuveyt Türk Katılım Bankası, kemal.kadioglu@kuveytturk.com.tr, ORCID: 0000-0002-6041-5406

\*\*\* Doç. Dr., İktisat Bölümü, İstanbul Üniversitesi, gokhanovenc@istanbul.edu.tr, ORCID: 000-0003-4636-9760

## Giriş

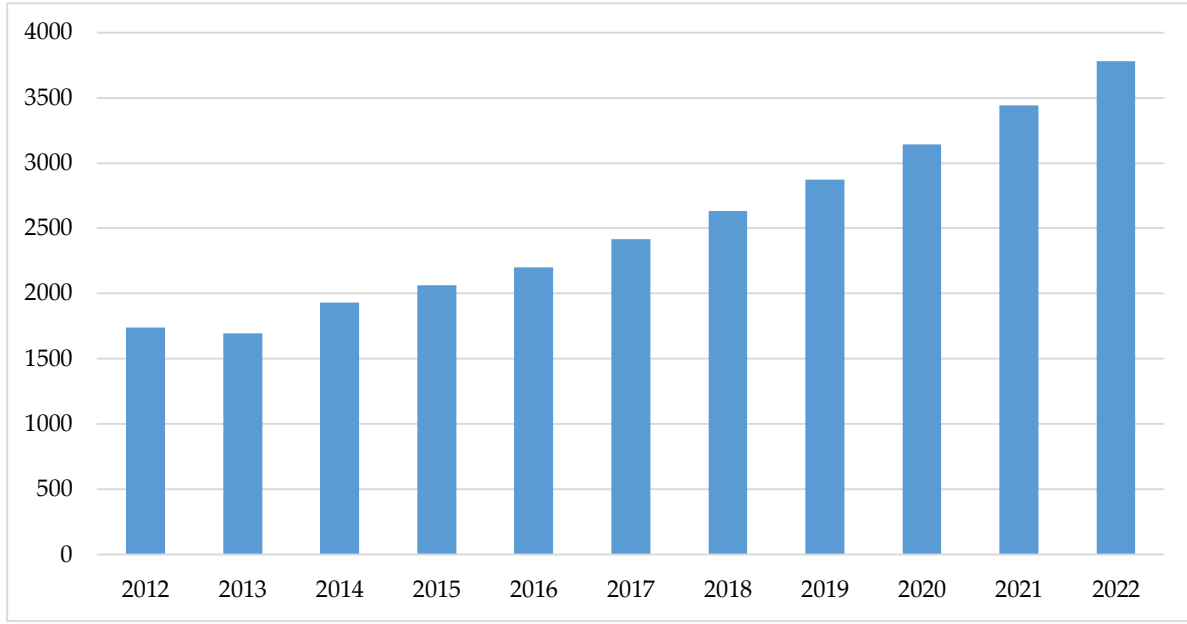
Türkiye’de geleneksel bankacılık sektörünün geçmişı Cumhuriyet döneminin başlangıcına dayanırken tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de katılım bankacılığı olarak adlandırılan ve İslami prensiplere göre işlemlerini gerçekleştiren sistemin geçmişı görece daha yenidir. Hem geleneksel bankalar hem de katılım bankaları belirtildiği üzere kâr amaçlarken fıkhi hükümler sebebiyle genel bankacılık sistemini farklı prensipler üzerine inşa etmişlerdir. Bu durum iki banka grubunun belirli açılardan birbirlerinden tamamen farklılaşmasına neden olmaktadır. En önemli fark, geleneksel bankacılık sisteminin temel öğelerinden biri olan faizin fıkhi kurallara göre katiyetle yasak olup, büyük günahlardan biri olarak sayılmasıdır.

Faizli işlemlerin yasak olduğu katılım bankacılığı sisteminde temel yaklaşım fon yani tasarruf sahibi ile banka arasında kâr/zarar ortaklığı kurulmasıdır. Fon sahipleri bankanın yapacağı finansal yatırımlara ortak olup, elde edilen kâr veya zarar üzerinden pay sahibi olmaktadır. Bu nedenle yapılan yatırımın riskine göre katılım bankacılığında katılma hesabı sahiplerinin teorik olarak zarar etme ihtimali de bulunmaktadır. Ancak fonlar ve yatırım yapılan işlerin getirileri büyük bir havuzda toplandığı ve banka tarafından yüksek riskler alınmadığı için her ne kadar belli oranda zarar oluşsa bile havuzun toplam kârlılığı yeterli olmuş ve Türkiye’deki sistem bu zamana kadar sıkıntısız çalışmıştır.

İslami bankacılığın temelleri geleneksel bankacılığa göre çok daha geç atılmıştır. İlk İslami finans anlayışına göre hizmet veren banka 1963 yılında Mit Gamr adıyla Mısır’da kurulmuştur (Özsoy, 2012). Zaman içerisinde finansman ihtiyaçlarının İslami ilkelere göre karşılanması ihtiyacının artması ve bir farkındalık oluşmasıyla birlikte, katılım bankacılığı 1990’lı yıllarla beraber ciddi büyüme rakamları yakalamaya başlamıştır. İslami bankacılığa olan ilgi sadece Müslüman ülkeler ile sınırlı kalmayıp diğer batılı ülkelere de sıçramıştır. Hatta uluslararası ölçekli büyük geleneksel bankalar İslami bankacılığı pencere usulüyle uygulamaya dahi başlamışlardır.

Dubai merkezli İslami yatırım fonu tarafından desteklenen Dinar Standard (2020) raporuna göre, yıllık yayınladığı İslami finans gelişme raporunda 2018 yılında 2,5 trilyon USD olan İslami finans aktif büyüklüğünün, 2024 yılında 3.5 trilyon USD’ye ulaşması beklenmektedir. Thomson Reuters (2017) çalışmasına göre, İslami finans aktiflerinin yaklaşık %73’lük kısmı faizsiz bankacılık sektöründen gelmekte ve en az 44 ülkede bir tür İslami finans regülasyonu bulunmaktadır. Benzer şekilde Reuters (2021) çalışmasına göre, İslami finans aktiflerinin geleneksel bankacılık aktiflerinden daha iyi büyüme performansı göstereceği ifade edilmektedir. Buna göre, 2022-2024 dönemi arasında İslami finans aktiflerinin ortalama %10-12 büyümesi beklenmektedir.

**Şekil 1:** İslami Finans Dünya Aktif Büyüklüğü (USD milyar)



**Kaynak:** Dinnar Standard, 2020

Katılım bankacılığının geleneksel bankacılıkla kıyaslanması noktasında öne çıkan konulardan bir tanesi ise genel bankacılık sektörü içerisindeki payıdır. Uluslararası arenada İslami finansla ilgili çalışmalar yapan çatı kuruluş IFSB (2021) raporuna göre Türkiye’deki katılım bankalarının genel bankacılık içerisindeki payı, Irak ve Endonezya bankacılık sistemleriyle benzerlik göstermektedir. Raporda Suudi Arabistan, Kuveyt ve Malezya İslami bankacılığın payı açısından öne çıkan ülkeler olarak göze çarpmaktadır. Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) Haziran 2021 raporuna göre Türkiye’deki katılım bankacılığının toplam sektör içerisindeki payı % 7,49’ dur. Bu oran bir önceki yıl yaklaşık % 6,8 civarındaydı (TKBB, 2021).

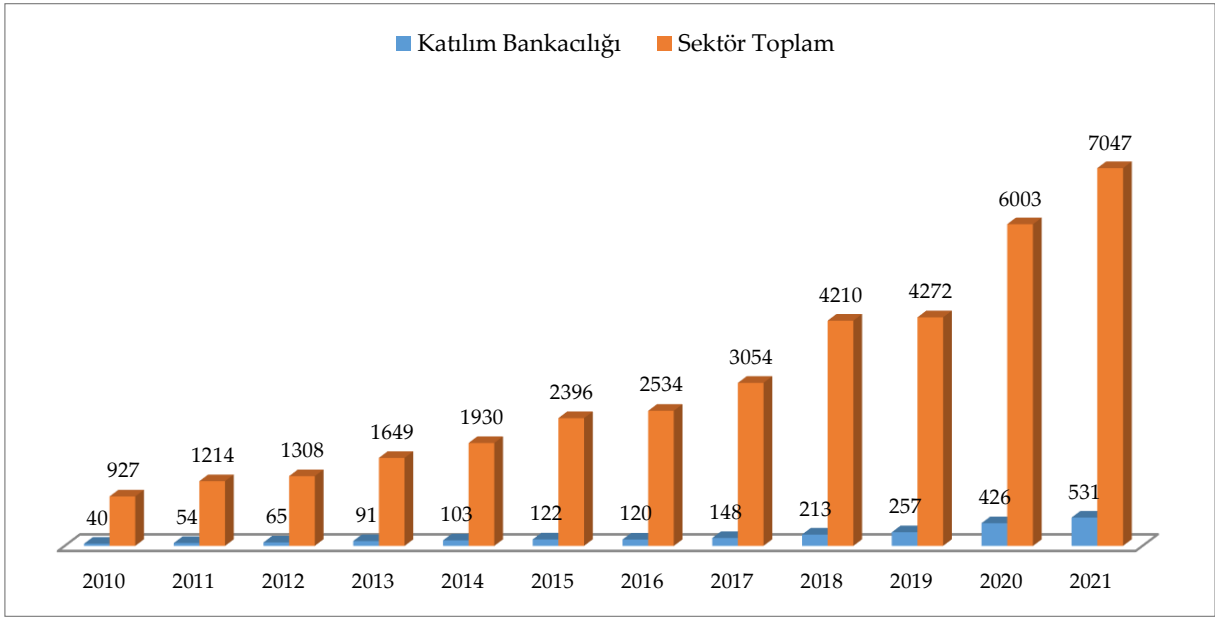
Türkiye’de İslami bankacılığın temelleri 1980 sonrası dönemde atılmaya başlamıştır. 1983 yılında özel finans kurumlarına (ÖFK) verilen faaliyet izni ile beraber İslami bankaların önü açılmış oldu. 1985 yılında Albaraka Türk ve Faisal Finans kurumları kuruldu. 1999 yılına kadar Kuveyt Türk başta olmak üzere başka finans kurumları açıldı. 1999 yılında ise ÖFK’lar bankalar kanunu kapsamına alındı. 2005 yılında ise ÖFK’ların isimleri “Katılım Bankası” olarak değiştirildi. Dönem dönem başka katılım bankaları açılmış olsa da, Türkiye’de mevcutta 6 tane katılım bankası hizmet vermektedir. Bunlar kuruluş sırasıyla Albaraka, Kuveyt Türk, Türkiye Finans, Ziraat Katılım, Vakıf Katılım ve Emlak Katılım bankalarıdır. Özellikle son açılan katılım bankalarının kamu bankası olması Türkiye’de katılım bankacılığına devletin bir desteği olduğuna, sektörün gelişimine yön vermek istediğine işaret etmektedir (TKBB, 2022).

Türkiye dünyada aktif büyüklüğüne göre katılım bankaları sıralandığında dokuzuncu sırada yer almaktadır. Aslında ekonomik büyüklük, bankaların değeri ve nüfusun büyük çoğunluğunun Müslüman olması dikkate alındığında katılım bankalarının hem Türkiye içerisindeki payının hem de dünya üzerindeki sıralamasının düşük olduğu söylenebilir. The

Asian Banker (2021) sıralamasına göre Kuveyt Türk katılım bankası aktif büyüklük açısından dünyadaki 16. İslami banka kuruluşu olarak sıralanmaktadır. Son olarak kurulan Emlak Katılım bankası ise yaklaşık 2,7 milyar dolar aktifiyle dünyadaki 60. büyük İslami banka olarak yer almaktadır.

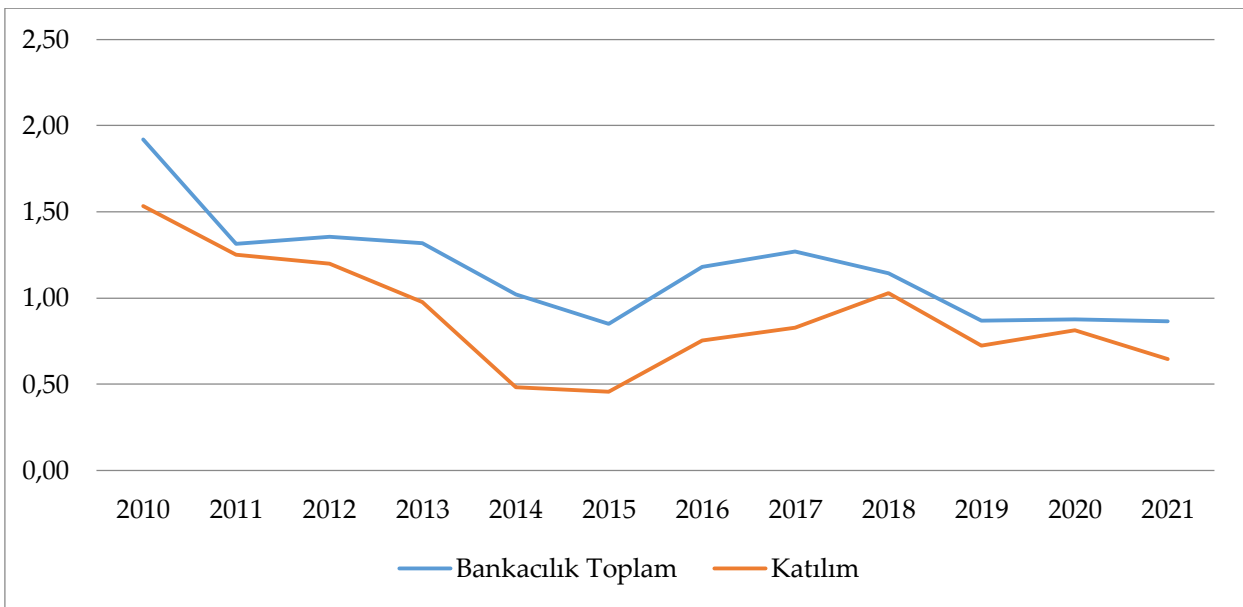
Aşağıdaki grafikte (Şekil 2) Türkiye'deki bankacılık sektörünün ve özelinde ise katılım bankalarının aktif büyüklüklerinin son 11 yıldaki değişimi görülmektedir. Katılım bankalarının aktifi son 11 yılda yaklaşık 13 kat artarken, bankacılık sektöründeki artış 927 milyar TL'den 7 Trilyon TL'ye yükselerek 7,5 kat artmıştır.

Şekil 2: Aktif Büyüklük (Milyar TL)



Kaynak: BDDK, 2021

Şekil 3: Kârlılık/Toplam Aktif



Kaynak: BDDK, 2021

Yukarıdaki grafikte (**Şekil 3**) Türkiye’deki bankacılık sektörünün ve katılım bankacılığının aktif kârlılık rasyoları görülmektedir. Grafikten görüleceği gibi, bankacılık sektörü toplamının aktif kârlılık oranı katılım bankacılığında son 11 yıllık dönemde sürekli yukarıdadır. Bankacılık sektörü toplamının katılım bankacılığında daha yüksek aktif kârlılığa sahip olmasının çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Teorideki faiz yasağı bu iki banka türü arasındaki farkı açıklamada kullanılabilir en büyük argümandır. Faiz yasağından ötürü kâr veya zarara dayalı katılım bankacılığı sistemi aktif kârlılığı noktasında geleneksel bankacılık sistemine göre daha dezavantajlı bir durum içerisinde olabilmektedir. Katılım bankacılığının yaygın finansal sistem ürünlerini faiz nedeniyle kullanamaması dönem dönem daha maliyetli ürünleri tercih etmesine de yol açabilmektedir. Faiz hassasiyeti dışında takipteki krediler, ücret ve komisyon gelirleri, likit varlıklar vs. gibi katılım bankacılığı ile geleneksel bankacılığı farklı olarak etkileyen unsurlar da bulunabilmektedir. Bu çalışmada Türkiye’deki geleneksel ticari bankalar ve katılım bankaları arasında başta kâr olmak üzere temel göstergeleri etkileyen faktörler ele alınacak ve ampirik olarak iki banka türünü ayıran unsurlar 2007-2018 yılları arasında çeyreklik veri seti üzerinden tartışılacaktır.

Çalışma, literatür bölümünün ardından, veri/model kısmıyla devam edecektir. Ardından model tahmin sonuçları analiz edilecektir. Çalışma, politika tavsiyeleri ve sonuç kısmıyla son bulacaktır.

## 1. Literatür

Banka kârlılığı ile ilgili ulusal ve uluslararası düzeyde çok sayıda araştırma bulunmaktadır. Bankacılık kârlılığı mikro veya makro değişkenler kullanılarak analiz edilebilmektedir. Mikro değişkenler daha çok içsel olarak adlandırılan bilanço kalemleriyle ilişkilirken, makro değişkenler ise dışsal olarak adlandırılan sektörü etkileyen dış faktörler olarak nitelendirilmektedir.

Ekonomi literatüründe bankacılık kârları üzerine yapılan çalışmalar öncelikli olarak geleneksel bankalarla ortaya çıkmaya başlamıştır. Ho ve Saunders (1981)’in çalışması, literatürde ilk olarak net faiz marjını banka performansını ölçmek için kullanan öncül çalışmalardan birisi olmuştur. Marj 4 faktöre dayanmaktadır. Yönetimsel risk iştahı, banka tarafından yapılan işlemlerin boyutu, banka pazar yapısı ve faiz oranlarının varyansı bu 4 faktörü oluşturmaktadır. Sonuç olarak, marjın pozitif ve önemli ölçüde tahvil faizlerinin varyansına bağlı olarak değiştiği saptanmıştır. Net faiz marjını (NIM) kullanarak yapılan çalışmalardan literatürde öne çıkanlar Angbazo, Maudos ve De Guevara, Saunders ve Schumacher’in çalışmaları olmuştur. Angbazo (1997) NIM modeli ile bankaların temerrüt riski ve faiz riski ilişkisini ortaya koymak istemiştir. Ayrıca NIM’in ana sermaye, faiz oluşturmaya rezervler ve yönetim kalitesiyle pozitif şekilde, likidite ile negatif şekilde ilişkisi bulunmuştur. Maudos ve De Guevara (2004) da Ho ve Saunders modelini kullanarak Avrupa bankaları için benzer çalışmayı yürütmüş ve benzer sonuçlara ulaşmıştır. NIM sektörün rekabet ortamına, faiz riskine, kredi riskine, ortalama operasyon maliyetlerine ve risk iştahına bağlı çıkmıştır. Saunders ve Schumacher (2000) de diğer bulgulara benzer sonuçlar üretmiş olup, özellikle

faizlerdeki oynaklığın NIM'ler üzerinde önemli ve pozitif bir etkisini olduğu sonucuna ulaşmıştır. Türkiye özelinde de NIM kullanılarak yapılmış çalışmalar mevcuttur. Uğur ve Erkuş (2010) yapmış oldukları çalışmada Ho ve Saunders modelini kullanarak Türkiye için sonuçlar üretmiştir. Banka özelindeki faktörlerden pazar payı ve yönetim kalitesi olumsuz etkide bulunurken; operasyon maliyetleri, risk iştahı ve banka boyutu olumlu etki oluşturmaktadır. Makro faktörlerde ise sadece enflasyonun marjlarda etkili olduğu saptanmıştır.

NIM dışında geleneksel banka kârlılığını ölçmek üzere farklı çalışmalar da yapılmıştır. ROA bunlardan birisidir. ROA banka kârlılığını belirlemek için kullanılan en yaygın indikatörlerden birisidir (Rivard ve Thomas, 1997). 1989 yılında Bourke tarafından yapılan çalışmada ROA ve ROE performans kriteri olarak ele alınmıştır. Girdi olarak ise çalışan harcamaları, sermaye rasyoları, likidite rasyosu (likit aktifler/toplam aktifler), konsantrasyon oranı, devlet ortaklığı, faiz oranları pazar büyümesi ve enflasyon kullanılmıştır. Modelin sonuçları ise genel olarak sermaye rasyoları, likidite rasyoları ve faizlerin kârlılığı pozitif etkilediği şeklindedir. Molyneux and Thornton (1992) da ROE'yi kârlılık ölçütü olarak kullanıp Bourke'in analizindeki sonuçları doğrulamıştır. Çalışmasında Bourke'e ek olarak sermaye ve banka rezervlerini eklemiştir. Literatürde ROA bazlı yapılan başka bir çalışmada Athanasoglou vd. (2008) banka kârlılığını banka özel, endüstri özel ve makroekonomik faktörlere bakarak ölçmeye çalışmıştır. Banka özelindeki faktörler sermaye, kredi riski, maliyet yönetimi, büyüklük; endüstri özel faktörler sahiplik durumu ve konsantrasyon; makro faktörler de enflasyon beklentisi, döngü çıktısı olmaktadır. Çalışmanın sonuçlarına göre kârlılık sermaye ve emek verimliliği kârlılığı olumlu etkilerken, maliyetler ve yüksek kredi riski olumsuz etkilemektedir. Boyutun ve sahipliğin bir önemi bulunamamıştır. Anbar ve Alper (2011) de banka kârlılığını ölçmek için ROE ve ROA'yı kullanmış olup, çalışmalarını Türkiye özelinde gerçekleştirip diğer çalışmalarda da görülen 3 genel etkene yoğunlaştırmışlardır. Yukarıda bahsedilen çalışmalara ek olarak mevduat kalemini tanımlayıcı faktör olarak kullanmışlardır. Türkiye'deki bankalar için aktif büyüklüğü ROA ile pozitif ve anlamlı ilişkide olup, kârlılığı açıklayan etmenlerden birisi olmuştur. Kredi mevduat oranı ve takipteki krediler ise negatif etki etmektedir. Bunların dışında banka spesifik ve makroekonomik faktörlerin bankalar üzerinde önemli bir etkisine rastlanmamıştır.

Geleneksel bankacılığın geçmişi ve büyüklüğü düşünöldüğünde, bu tür bankalar üzerine yapılan farklı boyutta çalışmalara erişmek mümkündür. Ancak İslami bankacılık geleneksele göre çok daha yenidir. Dolayısıyla, literatürde İslami bankacılık alanında banka performansını, kârlılığını, verimliliğini ölçmek üzere yapılan çalışmalar geleneksel bankacılığa kıyasla daha azdır. Buna rağmen ölkeler özelinde, çeşitli ölkeler arasında ve İslami geleneksel şeklinde karşılaştırmaların yapıldığı çalışmalar bulunabilmektedir.

Bashir (2003) literatürde sadece İslami bankacılık üzerine yapılan çalışmalar arasında ilklerden ve öne çıkanlarından olmuştur. Sekiz Orta Doğu ölkesindeki İslami banka verisi kullanılıp kârlılık ve verimlilik tahmin edilmeye çalışılmıştır. Yüksek sermaye oranı ve kredi mevduat oranının kârlılığı arttırdığı ve bu sonuçların önceki çalışmalara uyumlu olduğu belirtilmiştir.



Ayrıca kısa dönem fonlama, faiz dışı getiriler ve genel giderler de bankanın kârlılığını arttıran faktörler olarak göze çarpmaktadır. Genel giderlerin kârı arttırıcı çıkmasının nedeni ise yüksek kârlılık ile yüksek maaş ve giderlerin dolaylı ilişkisi gösterilmektedir. Yine aynı yıl Hassan ve Bashir (2003) İslami bankacılık kârlılığı üzerine 21 ülkede 1994-2001 yılları arasındaki bilanço verileri kullanılarak yaptıkları çalışmada ROA, ROE, NIM ve kârın belirleyicilerini modellemeye çalışmışlardır. Girdi olarak da banka özelinde aktif kalitesi kalemleri, sermaye, operasyon ve likidite rasyoları, GDP ve enflasyon gibi makro veriler ve ülkeler arası çalışma olduğu için kârlılığı etkileyecek rezerv vergi oranları dikkate alınmaya çalışılmıştır. Bulguları ise sermaye arttıkça kârın arttığı, kredi oranları arttıkça kârlılığın azaldığı şeklindedir. Ayrıca GSYH büyüme oranı kârlılığı artırıcı önemli bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. Beck vd. (2013) ise yaptıkları çalışmada, İslami ve geleneksel bankacılığı 4 kategoride karşılaştırmışlardır. Bunlar iş modeli, verimlilik, aktif kalitesi ve istikrar olmuştur. Çalışmada her ne kadar teoride bir takım farklılıklardan söz edilse de, gerçekte İslami bankaların iş modelinin geleneksel bankalardan çok da farklı olmadığı tespit edilmiştir. Ampirik sonuçlar az sayıda anlamlı değişkenin farklı olduğunu göstermiştir. İslami bankaların daha az verimli olduğu ama daha iyi aktif kalitesini sahip olup, daha iyi sermayeleştiği ve kriz zamanlarında daha iyi performans gösterdiği bulunmuştur. Sun vd. (2017) de iki banka türünü karşılaştırmışlar ve metod olarak Ho ve Saunders'ın NIM modelinden esinlenmişlerdir. Modelleme için 3 kategoride veriler tercih edilmiştir. Bankaya özel finansal değişkenler: Sermaye yeterliliği, aktif kalitesi, yönetim verimliliği, likidite riski, operasyon maliyetleri, faiz ödemeleri, banka büyüklüğü, Lerner endeksi, risk iştahı ve gerekli rezervlerin alternatif maliyeti. Banka özel değişkenler: Kredi aktif oranı, kredi mevduat oranı. Risk çeşitlendirme değişkenleri: Ticaret geliri ve komisyon geliri olmuştur. Çalışmanın sonuçları geleneksel bankaların (KB) kâr marjının daha yüksek olduğunu göstermektedir. NIM KB'ler için %2.17 olurken İslami bankalar (İB) için %1.61 olmaktadır. KB'ler rekabette daha iyi, daha büyük banka büyüklüğüne sahip ve daha iyi ürün tasarım kapasitelerine sahiptir. İB'ler ise sektöre çok daha sonra girmesine rağmen çok daha yüksek sermaye yeterlilik rasyosuna sahiptirler. Sermaye yeterlilik rasyosu, yönetim verimliliği ve farklılaşma verileri banka performansını açıklayan belirleyiciler olmuştur.

Setyawati vd. (2017) de ROA'yı kârlılık performans ölçütü kullanarak ROA'yı etkileyen faktörleri irdelemişlerdir. Diğer çalışmalarda gördüğümüz içsel ve dışsal belirleyiciler bu çalışmada da dikkat çekmektedir. NPL ve sermaye gücü içsel faktör olarak kullanılırken GDP, enflasyon ve kriz dönemi için kullanılan gölge dışsal faktörler olarak modellemeye girmiştir. Sonuç olarak İslami bankaların performanslarının takipteki krediler ve enflasyondan anlamlı derecede etkilendiği bulunmuştur. Ayrıca kriz sonrası İslami bankaların performansı görece daha iyi olmaktadır.

Türkiye'de bankaların verimliliği üzerine de çalışma yapılmıştır. DEA analizi yapılarak verimlilik ölçülmeye çalışılmış ve verimlilik kâr sermaye, harcamalar, mevduatlar, krediler, NPL, büyüklük, GDP ve enflasyondan oluşan 9 değişken ile ölçülmeye çalışılmıştır. Sonuçlar,

katılım bankalarının ortalama verimliliğinin her yıl geleneksel bankaların üstünde olduğunu göstermektedir (Batır vd., 2017).

Yanıkaya vd. (2018) makalelerinde GMM modeli kullanarak hem NIM hem de ROA ile CB ve IB'lerin kârlılığını etkileyen dinamikleri analiz etmeye çalışmıştır. Bunun için 2007-2013 yılları arasındaki 74 IB ve 354 CB verisi kullanılmıştır. Dinamik panel veri tahminlemesi yapılmıştır. Yine banka özelinde ve ülke özelinde olmak üzere 2 ana kategoride veriler incelenmiştir. Banka özelindeki değişkenler; NIM, ROA, gecikmeli kârlılık, sermaye oranı, sermaye yetlilik oranı, kredi kayıp oranı, kredi mevduat oranı, operasyonel maliyetin aktive oranı, büyüklük, riskli aktif oranı, faiz dışı gelir, lerner indeksi, yabancı ortaklık kullanılmıştır. Ülke özelinde ise enflasyon, GDP büyümesi, regülasyon kalitesi kullanılmıştır. Ayrıca bir takım gölge değişken de kullanılmıştır. Tahminleme sonuçlarına göre kârlılığı etkileyen faktörler iki farklı banka türünde farklı dinamiklerin oluştuğunu göstermektedir. KB'ler gecikmeli NIM değişkeninden pozitif ve anlamlı etkilenirken IB'ler için anlamlı bir etki ortaya çıkmamıştır. KB'ler için de durum benzer çıkmaktadır. KB'ler operasyonel maliyetlerini NIM'e yansıtabilirken IB'ler yansıtamamaktadır. Lerner indeksi olumlu bir etmen olarak karşımıza çıkmaktadır. Kredi karşılık oranı her iki banka türü için de olumsuz ama anlamlı bir kriterdir. Banka boyutu IB'ler için pozitif bir etmen olurken, riskli aktifleri ise kârlılık anlamında olumsuz bir etken olmaktadır. Enflasyon KB'lerde negatif etki oluştururken IB'ler için etkisi pozitif çıkmaktadır.

Rashid ve Jabeen (2016) çalışmalarında ampirik olarak Pakistan'daki IB ve CB'lerin banka özel, finansal ve makro ekonomik performans belirleticilerini incelemektedir. Finansal performansı ölçmek için CAMELS parametreleri, yöntem olarak ise GLS regresyon metodu kullanılmıştır. CAMELS, sermaye yeterliliği, aktif kalitesi, yönetim, kazançlar, likidite ve riske olan hassaslıktır. Rasyolar kullanılarak finansal performans ölçüldükten sonra aynı performans banka özelinde, finansal ve makroekonomik olmak üzere üç ana başlıkta incelenmektedir. Bunlar operasyon maliyeti, rezervler, banka boyutu, mevduatlar, operasyon verimliliği, market cap, konsantrasyon oranı, GDP ve reel faiz oranıdır. Operasyonel maliyetin net faiz gelirin oranları ve aktive oranla maliyetleri yüksek olanlar FPI'da başarılı olmamaktadır. Diğer tarafta fazla rezerv tutan bankaların ise daha başarılı olduğu görülmektedir. Banka boyutu ve mevduatları ise önemli şekilde performansa etki etmemektedir. Aynı şekilde market capi ve konsantrasyonu da etkili değildir. Pakistan bankacılık sektörüyle ilgili olarak Qureshi ve Kalım (2018), çalışmasında geleneksel ile İslami prensiplere göre işleyen bankaları mukayese etmiştir. Elde ettikleri bulgulara göre İslami prensiplere göre çalışan bankalar belirlenen sermaye yeterliliği, yönetim, gelir ve likitide gibi göstergeler açısından geleneksel bankalara göre daha iyi performans göstermişlerdir.

Lee ve Isa (2017) da iki farklı banka türü arasındaki banka marjlarını belirlemek üzerine çalışma yapanlar arasındadırlar. Malezya'da 20 CB ve 16 IB'nin 2008-2014 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. Dinamik 2 adımlı GMM tahminleme tekniğinden faydalanmıştır. Modelde banka marjları marj değişkenleri, banka özelindeki faktörler ve farklılaşma faktörleri yer almaktadır. Kullanılan faktörler operasyon maliyetleri, operasyonel verimlilik, kredi riski,

likidite riski, risk iştahı, pazar payı, büyüklük, üstü kapalı faiz ödemeleri, rezerv tutmanın fırsat maliyet, fonlama maliyeti, net faiz dışı gelir ve aktif çeşitliliğidir. Çalışmanın sonuçlarına göre IB’ler ile CB’lerin banka marj belirleyicileri arasında önemli benzerlikler mevcuttur. İki banka türü için de operasyonel maliyetler, operasyonel verimlilik, kredi riski, pazar payı ve üstü kapalı faiz ödemeleri önemli etkenler olarak öne çıkmaktadır. Ancak CB’ler için risk iştah seviyesi, fonlama maliyetleri de önemli etkenlerken; IB’ler için önemli olmamaktadır. Yazarlara göre bunun nedeni IB’lerin banka büyüklüklerinin küçük olmasından dolayı kendi fiyatlandırma mekanizmalarının pazardan etkilenmesidir. Yazarlar ayrıca CB’lerin IB’lere göre operasyon maliyetleri ve verimlilik konusunda daha verimli yönetildiğini söylemektedirler.

Yine başka bir çalışmada Hutapea ve Kasri (2010) Endonezya’daki İslami ve geleneksel bankaların banka marjları arasındaki ilişki Ho ve Sounders’ın zaman serisi yaklaşımı kullanılarak incelemektedir. Banka marjını iki farklı ana başlık altında belirlemeye çalışmıştır. Bunlar spreadin belirleyicileri olarak faiz volatilitesi ve geri ödenmeme (default) riski olurken, banka özelindeki faktörler olarak da likidite riski, sermaye, banka rezervlerinin alternatif maliyeti, yönetim kalitesi olmuştur. Bulgular banka marjlarının yukarıda sayılan çalışmaların aksine faiz değişkenliğinden olumsuz olarak etkilendiği şeklindedir.

Abbas vd. (2016) Pakistan özelinde banka performans ve verimliliğini ölçmeye çalışmıştır. Banka performansı kurulan modelde bankaya özel, pazar ve makro faktörlere yer verilmiştir. Detaylar ise yaş, sermaye oranı, kredi oranı, NPL, pazar payı, ROA, servis gelir oranı, operasyon gider oranı, HHI (bütün bankaların pazar paylarının karesi), kriz için gölge değişken, GDP deflatörü ve GDP büyümesi kullanılmıştır. Performans ölçümü için ilk aşamada DEA modeli kullanılmış olup daha sonra tobit regresyon ile verimlilik ve performansın belirleyicileri bulunmaya çalışılmıştır. Sonuçlar verimlilikte yaş, sermayeleşme ve kredi oranı ile pozitif; kârlılık ve operasyonel gelirle ise negatif bir ilişki olduğunu ifade etmektedir. Endüstriye özel ve makroekonomik faktörlerin verimlilik üzerinde etkisi olmamaktadır. Etkiflikte ise yaş, sermayeleşme, büyüklük ve servis gelirlerinin efektif olma konusunda önemli ve pozitif etmenlerden olduğunu göstermektedir. Kredi karşılığı ve kârlılık ise negatif etmenlerdir. Performans kaleminde ise yaş, sermayeleşme, servis giderleri, minimum sermaye gerekliliği, GDP büyüme oranı pozitif faktörler olurken; kârlılık, konsantrasyon ve enflasyon negatif etmenlerdir.

Ismail vd. (2013) de DEA metodolojisini kullanarak İslami ve geleneksel bankaların maliyet verimliliğini ölçmeye çalışmışlardır. Abbas vd. (2016) da olduğu gibi önce DEA sonra da tobit regresyon modeli kullanılarak verimliliği belirleyen faktörler bulunmaya çalışılmıştır. Modelde kullanılan girdiler büyüklük, kârlılık, sermaye oranı, kredi kalitesi (NPL), operasyon maliyet oranı olmuştur. Malezya’da yapılan bu çalışmada bulgular IB’lerin CB’lere göre kaynakları düzenlemede daha verimli olduğu şeklindedir.

Johnes vd. (2013) DEA kullanarak iki banka türünün performansı üzerine çalışma yapmışlardır. Girdiler olarak aktifler, kredi karşılığı, kredi mevduat oranı, HHI indeksi, pazar sermayeleşme oranı, GDP büyüme oranı, kişi başı gelir kullanılmıştır. Klasik, bilinen

yöntemlerle yapılan çalışmalarda verimlilik anlamında bir farklılık olmadığı belirtilmiş ancak yeni yöntemle bazı önemli farklar ortaya çıkarılmıştır. Yeni yöntemleri verimliliği ayırıştırma, tip verimliliği ve net verimliliği ortaya çıkarma şeklinde gerçekleşmiştir. Sonuç olarak da İB'lerin tip verimliliğinde daha az verimli olduğu ortaya konulmuştur. Ama net verimlilikte de İB'ler yüksek verimli çıkmaktadır. Bu ayrımın da yönetim kalitesinden geldiği söylenmektedir. Mokni ve Rachdi (2014) yaptıkları çalışmada banka kârlılığını etkileyen faktörler üzerine durmaktadır. 15 KB ve 15 İB'nin 2002-2009 yılları arasındaki verisi kullanılmıştır. Girdi olarak ROA, ROE, kredi riski, faiz riski, likidite riski, bütçe dışı aktiviteler, banka boyutu, sermaye, maliyet getiri oranı, sahiplik, birleşme, yaş, enflasyon ve GDP büyüme oranı kullanılmıştır. Yine dinamik modelleme ile bu faktörlerin etkisi hesaplanmıştır. İslami bankalar ve geleneksel bankalar arasında faktörlerin farklılıklar gösterdiği bulunmuştur.

Zarrouk vd. (2016) de İslami ve geleneksel banka kârlılıklarının aynı faktörler tarafından oluşup oluşmadığını araştırmışlardır. Farklı ülkelerde 51 İB'nin 1994-2012 gibi uzun bir dönem arasındaki verileri dinamik panel data yöntemi ile değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Modelleme de kârlılık indikatörü olarak ROA ve ROE kullanılmıştır. Bunların belirleyicileri olarak da yine banka özelinde, makro ve gölge faktörlerden yararlanılmıştır. Veriler; likidite (kredi/aktif), risk (toplam borç/toplam aktif), verimlilik rasyoları (toplam gelir/toplam operasyon harcaması), aktif kalitesi, sermaye, finansal olmayan gelirler, GDP, toplam yatırımlar, enflasyondan oluşmaktadır. Sonuçlar bize sermaye değişkenlerinin, aktifler üzerindeki net kârlılığın ve kredi mevduat oranının İB'lerin kârlılığını pozitif, kredi karşılık ve maliyet gelir oranını negatif etkilediğini göstermektedir. Ayrıca finansal olmayan aktiviteler de kârlılık üzerine önemli bir etkidir. Makro faktörlerden GSYH bankalar üzerine olumlu etki bırakırken enflasyonu lumsuz etkilemektedir.

Son olarak, faiz oranlarındaki (hangi faiz türü olduğu belirtilmemiş) değişimin katılım bankaları performansını nasıl etkilediği konusyla ilgili olarak Minny ve Görmüş (2017)'ün çalışması dikkat çekmektedir. Türkiye'de faaliyet gösteren 3 katılım bankasının çeyreklik veri seti kullanılarak yapılan çalışmada faiz oranları ile katılım bankaları kârlılığı arasında uzun dönemli eşbütünlük olduğu tespit edilmiştir. Başka bir ifadeyle, katılım bankalarının kâr payı oranları geleneksel bankaların faiz oranlarına yakınsamaktadır. Bu iki banka türü faiz oranları ve kâr payı açısından eşbütünlük davranmaktadırlar.

Literatürde yer alan çalışmalarda ücret ve komisyon gelirleri ve bunun üzerine yoğunlaşan çalışmalar yeterince yer almamaktadır. Bu çalışmada net ücret komisyon gelirlerinin iki banka türünün kârlılıkları açısından önemi; ayrıca katılım bankacılığının faizsiz bankacılığı temel almasından dolayı müşterilerin faiz hassasiyeti ve bunun mevduatlara yansımaları incelenerek literatüre özgün bir katkı sağlanmaktadır.

## 2. Veri ve Model

2007-2018 yılları arasındaki on bir yılın çeyreklik verileri kullanılarak yapılan bu çalışmada, her bir banka için 44 dönemlik veri elde edilmiştir. İlgili dönemde 23 geleneksel mevduat

bankası ve 3 tane katılım bankasının verileri alınmıştır (Ziraat Katılım, Vakıf Katılım ve Emlak Katılım bankaları kuruluşları açısından hem yeni olması hem de kısıtlı veriye sahip olunması nedeniyle analize dahil edilmemiştir). Banka özelindeki değişkenler için bankaların çeyreklik olarak yayınladığı bağımsız denetim raporu verileri kullanılmış olup, kümülatif olarak yayınlanan veriler çeyreklik hale getirilmiştir. Bankacılık verileri dışındaki enflasyon, gösterge faiz gibi diğer veriler Bloomberg, Reuters, TÜİK ve TCMB’den alınmıştır. Literatürde olduğu gibi 3 farklı alanda veriler kullanılmış olup kullanılan veriler aşağıda incelenmiştir. Tablo 1 ve 2’de verilerin özet bilgileri paylaşılmıştır.

**Tablo 1:** Geleneksel bankalar özet istatistikleri

Değişkenler	Geleneksel				
	Gözlem	Ortalama	St. Sapma	Min	Maks.
ROA (%)	875	0.420	0.380	-3.660	2.900
ROE (%)	875	3.670	3.030	-11.360	20.990
NIM (%)	875	1.090	0.350	0.050	2.840
Capital (%)	875	11.810	3.750	4.030	44.210
Exp (%)	899	54.970	22.370	24.230	338.220
Npl (%)	875	3.660	2.040	0.000	12.440
Netfeetoasset (%)	875	0.250	0.150	0.000	1.220
Depointdiff (%)	875	-0.040	0.370	-0.860	2.270
HHI	924	0.100	0.010	0.090	0.140
Interest (%)	924	11.160	39.210	6.150	22.430
M2gdp	924	1.840	0.200	1.390	2.220
Spread (%)	875	1.360	0.480	0.040	3.710
Liqasset (%)	875	17.110	9.800	5.970	66.070

**Not:** Değişkenler sırasıyla “aktif kârlılık, özsermaye kârlılık, faiz kârlılığı, sermaye, harcamalar, takipteki krediler, komisyon/aktif, mevduat faiz farkı, HHI indeks, faiz oranı, M2 para seviyesi/GSYH, faiz farkı, likit aktifler”

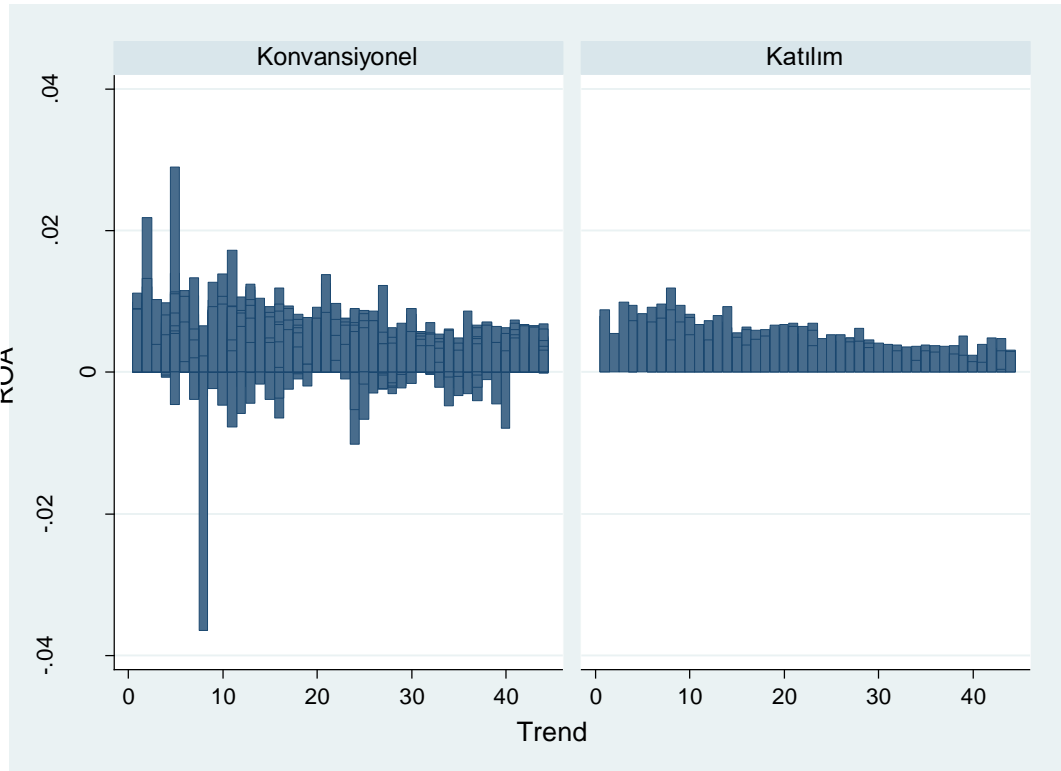
**Tablo 2:** Katılım bankaları özet istatistikleri

Değişkenler	Katılım				
	Gözlem	Ortalama	St. Sapma	Min	Maks.
ROA (%)	126	0.490	0.220	0.000	1.190
ROE (%)	126	4.690	1.560	0.000	8.920
PROFIT (%)	126	1.100	0.230	0.770	1.780
Capital (%)	126	10.270	2.100	6.740	15.500
Exp (%)	130	47.400	5.330	33.050	58.130
Npl (%)	126	3.300	1.270	1.540	6.440
Netfeetoasset (%)	126	0.180	0.100	-0.020	0.570
Depointdiff (%)	126	0.260	0.230	-0.300	0.780

HHI	132	9.860	1.150	8.890	13.640
Interest (%)	132	11.160	39.210	6.150	22.430
M2gdp	132	1.840	0.200	1.390	2.220
Spread (%)	126	1.510	0.230	1.030	2.260
Liqasset (%)	126	19.980	4.760	7.720	30.340

**Not:** Değişkenler sırasıyla “aktif kârlılık, özsermaye kârlılık, kâr payı kârlılığı, sermaye, harcamalar, takipteki krediler, komisyon/aktif, mevduat (fon) kâr payı farkı, HHI indeks, faiz oranı (TCMB Politika Faizi), M2 para seviyesi/GSYH, kâr payı farkı (fon-kredi), likit aktifler”

**Şekil 4:** Kârlılık (Aktif)



*Model Değişkenlerinin Kısa Açıklaması:*

Sermaye yeterlilik rasyosu (SYR) Türkiye’de Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu tarafından düzenli olarak takip edilen bankalar için son derece önemli olan bir göstergedir. Faaliyetlere devam edebilmek için yasal bir sınır bulunduğu gibi, faaliyetlerini şube açarak büyütme için de belirlenmiş oranların üstünde SYR’ye sahip olmak gerekmektedir. Bankalar için sermaye bu kadar önemli olmakla beraber, son dönemde bankaların TIER 2 adı altında sermaye benzeri kredilerinin maliyetleri dikkat çekici seviyelere ulaşmıştır. Özkaynakların aktiflere oranı (Capital) ilgili dönemde geleneksel bankalar için % 11.81 seviyesinde iken, katılım bankaları için bu oran % 10.27 ile gerçekleşmiştir.

Çalışmada kredi riski olarak takipteki kredilerin toplam krediye oranı (Npl) ele alındı. Risk arttıkça kredi oranları ile beraber takipteki kredilerin de artması ve dolayısıyla kârlılık üzerine

önemli bir etkisinin olması beklenir. Npl katılım bankalarında % 3.30 ile geleneksel rakiplerine göre bir miktar daha düşük gerçekleşmiştir.

Verimlilik rasyosu için operasyonel maliyetlerin gelirlere oranı kullanıldı. Geleneksel bankalar katılım bankalarına kıyasla daha yüksek oranda operasyonel maliyete (Exp) katlanmaktadır. Geleneksel bankalarda operasyonel maliyetler gelirlerin yaklaşık % 55’i iken, katılım bankaları için bu oran % 47.40 olarak gerçekleşmiştir.

Likidite riski veya seviyesi için likit aktiflerin toplam aktiflere oranı (Liqasset) kullanıldı. Katılım bankaları % 19.98 ile daha yüksek seviyede likit aktiflere sahiptir. Likit sayılan bir aktif vade ve riski düşük olduğu için getirisi de düşük olmakta ve dolayısı ile kârlılığa bir etkisinin olması beklenmektedir.

Ücret komisyon gelirleri (Netfeetoasset) bu araştırmanın önemli değişkenlerinden biri olup, özellikle Türkiye’de NIM’nin azaldığı dönemlerde kâr üzerine etkisinin önemi belirlenmeye çalışıldı. Bunun için de net ücret komisyon gelirlerinin aktiflere oranı komisyon gelir belirleyicisi olarak ele alındı. Daha önce değinildiği gibi, katılım bankaları fıkhi açıdan rakipleri gibi komisyon alamadıkları için bu konuda rakiplerinin gerisinde kaldılar. Geleneksel bankalar % 0.025 oranında komisyon geliri elde edebilirken, katılım bankaları için bu oran % 0.018 olmuştur.

NIM’in en önemli belirleticilerinden birisi olarak spread, diğer bir ifadeyle bankaların mevduat faizi (kâr payı) ile kredi faizi (kâr payı) arasındaki fark (Spread) kullanıldı. NIM iki banka türü arasında birbirine çok yakinken, spread konusunda katılım bankaları % 1.51 ile rakiplerinden (% 1.36) daha iyi orana sahiptirler. Başka bir ifadeyle, katılım bankalarının kredilerden aldığı kâr payı oranıyla mevduatlara verdiği kâr payı arasındaki fark geleneksel bankalarının kredi faizleriyle mevduat faizleri arasındaki farktan daha yüksektir.

Son olarak, Türkiye gibi tasarrufların düşük olduğu bir ülkede mevduat faizleri için bankalar arasında ortayan konan rekabet ve bu rekabetin bankacılık kârları üzerine etkileri ve katılım bankalarının bu rekabete dahil olamama sorunu incelenmeye çalışıldı. Bankanın mevduat faiz oranının (kâr payı) aynı dönem bankacılık (geleneksel ve katılım) ortalama faizine (kâr payı) olan farkı (Depointdiff) yani piyasaya göre yüksek veya düşük oran ödemeleri ilgili değişken olarak yer aldı.

Herfindahl-Hirschman Index (HHI) bankacılık sektöründeki market konsantrasyonun belirleyicisi olarak kullanıldı. Çıkan skora göre sektördeki rekabet durumu ve bunun kârlılığa etkisi araştırıldı. Faiz (Interest), bankacılık sistemi ve kârlılığı için en önemli değişkenlerden birisidir. Faizin etkisini ölçebilmek adına Türkiye’de ilgili dönemdeki iki yıllık gösterge tahvil faiz oranı kullanıldı.

Finansal derinleşme göstergesi olarak da TCMB’nin M2 para arzının aynı dönemdeki GSYH’ya bölünmesi ile elde edilen oran kullanılmıştır.

## 2.1 Ortalama Değer Sonuçları

İki banka türünün ortalama değerlerinin eşitliği T testi ile analiz edilerek farkların anlamlı olup olmadığı incelendi. İlgili testler yapılırken, banka türleri arasında değişken varyans olduğu için T tesleri değişken varyans üzerine yapılmıştır.

Genel itibari ile bakıldığında, denklemde kullanılan değişkenlerin birbirine eşit olmadığı olasılık sonuçlarında gözlemlendi (**Tablo 3**). NIM dışında denklemlerde kullanılan bütün değişkenler %1 anlamlılık derecesinde birbirinden farklı ortalama değgerlere sahip çıkmıştır. ROA ve ROE kârlılık rasyolarında katılım bankaları anlamlı derecede daha önde iken, NIM’de iki banka türü de birbirine yakın seviyelerde ortaya çıkmaktadır. Katılım bankaları daha düşük fon kâr payı oranlarıyla müşterilerini bankalarında tutabilirken, kredi kâr payı oranlarında ortalama olarak geleneksel bankaların aşağısında kalmalarından dolayı bu avantajlarını NIM’e yansıtamamaktadırlar. Geleneksel bankaların daha iyi sermayeye, komisyon gelirlerine sahipken; katılım bankalarının daha iyi NPL, kredi mevduat spreadi, cari/vadesiz fon ve reel aktif büyümesine sahip olduğu söylenebilir. Aynı zamanda katılım bankalarının müşterilerine fon kâr paylarında piyasa ortalamasına göre daha düşük oran verdiği gözlemlendi. Depointdiff, bankanın bir dönemdeki bütün bankaların ortalama mevduat faizine olan uzaklığı olarak ele alındı ve negatif işaret bankanın ortalama olarak daha fazla faiz verdiğini göstermektedir. Katılım bankaları İslam’ın emri gereği faiz hassasiyetine sahip müşterilerinden ötürü daha düşük kâr payı oranlarıyla müşterilerini bankalarında tutabilmektedir. Ancak katılım bankalarının likidite konusunda ise daha yüksek likit varlık bulundurduğu gözlemlenmektedir.

**Tablo 3:** Karşılaştırmalı “T” testi sonuçları

	Geleneksel	Katılım	T değerı	P Olasılık
ROA (%)	0.420	0.490	-3.120	0.001***
ROE (%)	3.670	4.690	-5.909	0.000***
NIM (%)	1.090	1.100	-0.573	0.284
Capital (%)	11.810	10.270	6.814	0.000***
Exp (%)	54.970	47.400	8.587	0.000***
Npl (%)	3.660	3.300	2.697	0.004***
Netfeetoasset (%)	0.250	0.180	7.190	0.000***
Depointdiff (%)	-0.040	0.260	-12.621	0.000***
spread (%)	1.360	1.510	-5.712	0.000***
Liqasset (%)	17.110	19.980	-5.336	0.000***
Realassetgrowth	0.290	0.400	-2.193	0.015**
Feeinctoexp	8.090	3.750	9.505	0.000***
Curracratio	15.520	33.260	-12.860	0.000***



## 2.2 Model ve Yöntem

Aşağıda çalışmada kullanılan dinamik panel modeli detayları yer almaktadır.

$$Y_{it} = \beta_1 Y_{i,t-1} + \beta_2 Capital_{it} + \beta_3 Npl_{it} + \beta_4 Exp_{it} + \beta_5 Netfeasset_{it} + \beta_6 Depointdiff_{it} + \beta_7 HHI_{it} + \beta_8 Int_{it} + \beta_9 M2gdp_{it} + \beta_{10} Liqasset_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Bağımlı değişken olarak 3 farklı kârlılık göstergesi kullanıldı. Bunlar aktif kârlılığı (ROA), sermaye kârlılığı (ROE) ve net faiz marjü (NIM) oldu.

Yukarıdaki denklem (1) iki banka türü ve farklı Y (ROA, ROE, NIM) bağımlı değişkenleri için ayrı ayrı olacak şekilde tahmin edilmeye çalışılmıştır. Aşağıda bahsedilen testler bütün kombinasyonlar için ayrı olarak çalıştırılarak modelin anlamlı olup olmadığı her biri için test edilmiştir.

Öncelikli olarak, panel data tahminlemesini yapabilmek için modellerde etkinin sabit mi yoksa rassal mı olduğunu tespit etmek gerekmektedir. Bu amaçla “Hausman” testleri yapılmıştır. Tablo 4’te Hausman test sonuçları yer almaktadır.

**Tablo 4:** Hausman test sonuçları

	Geleneksel		Katılım	
	chi2	P değeri	chi2	P değeri
ROA	197.530	0.000***	16.040	0.066*
ROE	195.830	0.000***	20.130	0.009***
NIM	340.460	0.000***	7.690	0.056**

İlgili modelin anlamlılığını sağlayabilmek için modelde endojenlik, heteroskedastisite ve otokorelasyon probleminin olmaması gerekmektedir. Değişkenlerin endojen problemine sahip olup olmadığını görebilmek için Davidson-McKinnon testi uygulanmıştır. (Davidson & Mackinnon, 1993). Beklenilebileceği üzere bağımlı değişkenlerin geçmiş verileri endojenlik problemine sahiptir. Daha sonra heteroskedastisite problemi için ilgili testler yapılmış ve geleneksel bankalar ile katılım bankalarının sonuçları homokedastik çıkmıştır (Greene, 2008). Son olarak, otokorelasyon testleri neticesinde iki banka türü için de otokorelasyon problemleri tespit edilmiştir.

Yukarıda yazılan problemleri ortadan kaldırmak için sabit etkili GMM modeli kullanılmıştır. GMM modeli kapsamında tahminlemeye dahil edilen değişkenler ve çıkarılan değişkenlerin doğruluğunu kontrol edebilmek için de 3 tane test yapılmıştır. Bu testler sayesinde endojen olan değişkenin enstrümental değişkenlerle ve enstrümanların hata terimi ile korele olup olmadığı anlaşılabilir (Aydemir ve Övenç, 2016). Enstrümanların geçerli ve modelin anlamlı olabilmesi Rank LM ve Cragg-Donald testlerinde hipotezlerin reddedilip, Hansen testlerinde ise istatistiksel olarak reddedilmemesi gerekmektedir. İlerleyen bölümde model sonuçlarıyla beraber ilgili testlerin sonuçları da paylaşılacak olup yapılan testler

enstrümanların endojen değişkenle korale olmadığını ve yine enstrümanların hata terimi ile korale olmadığını göstermektedir.

### 3. Model Tahmin Sonuçları

#### 3.1 Geleneksel-Aktif Kârlılığı (ROA)

Geleneksel bankalarda ROA beklendiği üzere bir önceki dönemin aktif kârlılığından pozitif anlamlı etkilenmektedir. Diğer pozitif anlamlı değişkenler net ücret komisyon oranı, market konsantrasyonu ve finansal derinleşme olmaktadır. Özellikle geleneksel bankalar için net ücret ve komisyon gelirlerinin aktif büyüklüğüne oranı en etkili değişken olarak göze çarpmaktadır. Her % 1'lik artışta geleneksel bankalar kârlılığını % 0.64 arttırmaktadır. Çalışmanın önemli inceleme alanlarından birisi olan ücret ve komisyon gelirlerinin özellikle Türkiye gibi faiz rekabetinin yüksek olduğu bir sektörde bankaların aktif kârlılığını arttırabilmek için önemli bir kalem olduğu dikkat çekmektedir.

Aktif kârlılığını egatif olarak etkileyen faktörler incelendiği zaman, beklenildiği gibi operasyonel maliyetler ve batık krediler anlamlı değişkenler olarak dikkat çekmektedir. Ancak özellikle operasyonel maliyetlerin kârlılık üzerine etkisi çok da yüksek seviyelerde gerçekleşmemektedir. Sermaye oranı, faizler ve bankaların mevduat oranının etki yönleri beklenildiği gibi fakat anlamlı değillerdir.

**Tablo 5:** Geleneksel ROA (Aktif Kârlılık) tahmin sonuçları

ROA	Katsayı	Standart Hata	P değeri	Güven aralığı	
Lroa	0.387**	0.168	0.021	0.057	0.718
Capital	0.004	0.005	0.479	-0.007	0.015
Exp	-0.007***	0.001	0.000	-0.010	-0.004
Npl	-0.020***	0.006	0.003	-0.034	-0.007
Netfeetoasset	0.641***	0.148	0.000	0.351	0.932
Depointdiff	-0.057	0.109	0.600	-0.272	0.157
HHI	0.072***	0.020	0.000	0.031	0.112
Interest	0.000	0.001	0.654	-0.001	0.001
M2gdp	0.002***	0.001	0.003	0.000	0.004
Rank LM	20.769***		0.000		
Cragg-Donald	9.204**		0.050		
Hansen	0.488		0.780		
F	49.100***		0.000		

**Not:** \*\*\* % 1, \*\* % 5 ve \*% 10 istatistiki olarak anlam düzeylerine işaret etmektedir. Rank LM, Cragg-Donald ve Hansen istatistikleri enstrümanların geçerliliğini, F istatistiği ise modelin genel anlamlılığını test etmektedir.

#### 3.2 Katılım - Aktif Kârlılığı (ROA)

Katılım bankalarında ise ROA'yı pozitif anlamlı etkileyen faktörler sermaye ve kâr payı olurken, operasyonel maliyetler ve takipteki kredilerin etkileri geleneksel bankalarda olduğu

gibi negatif anlamı çıkmıştır. Net ücret komisyon gelirleri anlamı olmamakla beraber pozitif etkili çıkmaktadır. Her iki banka türünde de komisyon gelirleri olduğu için komisyon gelirleri değişkeninin anlamı bir etki yapmaması anlaşılabilir bir durumdur.

**Tablo 6:** Katılım banka ROA tahmin sonuçları

ROA	Katsayı	Standart Hata	P değeri	Güven Aralığı
Lroa	0.055	0.104	0.595	-0.149 0.260
Capital	0.053***	0.016	0.001	0.021 0.086
Exp	-0.010***	0.002	0.000	-0.014 -0.005
Npl	-0.033***	0.009	0.001	-0.052 -0.014
Netfeetoasset	0.049	0.243	0.840	-0.427 0.525
Depointdiff	0.008	0.099	0.934	-0.185 0.202
HHI	0.035	0.042	0.411	-0.048 0.118
Interest	0.000**	0.001	0.013	0.000 0.001
M2gdp	-0.000	0.001	0.584	-0.001 0.001
Rank LM	20.870***		0.000	
Cragg-Donald	444.782***		0.000	
Hansen	0.074		0.785	
F	36.370***		0.000	

**Not:** \*\*\* % 1, \*\* % 5 ve \*% 10 istatistikî olarak anlam düzeylerine işaret etmektedir. Rank LM, Cragg-Donald ve Hansen istatistikleri enstrümanların geçerliliğini, F istatistiği ise modelin genel anlamlılığını test etmektedir.

### 3.3 Geleneksel-NIM (Faiz Marjı)

Bankacılıkta NIM kârlılığın önemli göstergelerinden birisi olarak kullanılmaktadır. NIM için kullanılan modelde değişkenlerin arasına NIM ile alakalı olabilecek spread ve likit aktif kalemleri eklenmiştir. Özellikle likit aktiflerin vade ve riski düşük olmasından dolayı NIM’i azaltıcı bir unsur olması beklenmektedir.

Geleneksel bankalarda NIM önceki dönemin NIM’inden, sermaye oranından, spreadden, market konsantrasyonundan, faizden ve finansal derinliğin yükselmesinden pozitif anlamı şekilde etkilenmektedir. İlgili değişkenlerin hepsi için etki beklenildiği şekilde gerçekleşmiştir. Spread dışarıda bırakıldığı zaman NIM’in en büyük belirleyicisi önceki dönemin NIM’i olmaktadır. Daha önce değinilen değişkenlerin dışında dikkat çekici unsur faizler olmuştur. Faizler Türkiye özelinde son dönemde tartışma konularından birisi olmaktadır. Özellikle yüksek faizin banka kârlılığını arttırdığı yönünde düşünceler mevcuttur. Tahmin sonuçlarına göre Türkiye’de gösterge faizler yükseldikçe bankaların faiz marjı da yükselmektedir. Bankalar faizler yükseldiği zaman marj konusunda bir miktar daha esnek davranma imkanı sağlayabilmektedir.

Negatif etmenler incelendiğinde; takipteki krediler anlamı olurken, NIM için eklenen likit aktiflerin kârı azalttığı gözlenmektedir. Bankalar aktif kalemleri ile pasif kalemleri arasındaki vade uyumsuzluğunu belli ölçülerde hedging yöntemleri ile azaltmaya çalışsa da, mevduat

çıkışlarını kontrol altında tutabilmek için belli ölçüde likit varlıklara sahip olmak zorundadır. Acil durumda bu tarz varlıkların likide dönüşmesi, vadesinin kısa olması ve riskinin düşük olması nedeniyle getirileri de düşük olmaktadır. Bunun da bankalara model ışığında bir alternatif maliyet oluşturduğunu söylemek doğru olabilmektedir. Ancak BDDK tarafından bankalar acil durumlar için likidite karşılama oranı (LKO) diye tabir edilen bir rasyo ile takip edilmektedir. Buna göre bankaların belirlenen periyotta olası çıkışlarını karşılayabilecek likiditesi ve yüksek kaliteli likit kalemleri bulunmak zorundadır. Bu oran belli seviyenin altına düşmeyeceği için bu oranın çok aşağılara çekilmesi de mümkün gözükmemektedir.

**Tablo 7:** Geleneksel banka NIM tahmin sonuçları

NIM	Katsayı	Standart Hata	P değeri	Güven aralığı	
Lnim	0.236***	0.090	0.009	0.058	0.413
Capital	0.010***	0.003	0.002	0.003	0.016
Spread	0.388***	0.045	0.000	0.298	0.478
Npl	-0.020***	0.005	0.000	-0.030	-0.010
Liqasset	-0.009***	0.001	0.000	-0.012	-0.006
Netfeetoasset	-0.022	0.087	0.797	-0.192	0.148
Depointdiff	-0.001	0.035	0.976	-0.070	0.068
HHI	0.052***	0.014	0.000	0.025	0.080
Interest	0.000***	0.001	0.000	0.000	0.001
M2gdp	0.000**	0.001	0.058	-0.001	0.001
Rank LM	44.708***		0.000		
Cragg-Donald	24.281***		0.010		
Hansen	3.179		0.2040		
F	157.680***		0.0000		

**Not:** \*\*\* % 1, \*\* % 5 ve \*% 10 istatistiki olarak anlam düzeylerine işaret etmektedir. Rank LM, Cragg-Donald ve Hansen istatistikleri enstrümanların geçerliliğini, F istatistiği ise modelin genel anlamlılığını test etmektedir.

### 3.4 Katılım - NIM (Kâr Payı)

Geleneksel bankalar için NIM modeline eklenen değişkenlerle yapılan tahminler katılım bankaları için de yapılmıştır. Katılım bankalarında NIM'i belirleyen faktörlerin sonuçları ROA ve ROE'ye göre kıyasla geleneksel bankalara daha yakın bir görüntü çizmektedir.

Pozitif anlamlı değişkenler incelendiği zaman; geleneksel bankalarda olduğu gibi geçmiş dönemin marjı ve spread aynı şekilde öne çıkan değişkenler olurken, diğer pozitif değişken market konsantrasyonu olmaktadır.

Negatif anlamlı değişkenler de yine takipteki krediler ve likit aktifler olmaktadır. Likit aktifler konusu bir üstteki başlıkta incelenmişti. Ancak katılım bankaları likit aktif konusunda farklı türde olmasından kaynaklı dezavantajları nedeniyle daha temkinli olmak zorunda kalmaktadırlar. Bunun nedeni bu bankaların ihtiyaç anında likiditeye ulaşma imkanının diğer

bankalara göre daha zor olmasından kaynaklanmaktadır. İslami finans ürünlerinin azlığı ve hacimlerinin düşüklüğü katılım bankalarının acil durumlar için daha fazla likidite tutmasını gerektiren hususlardan biri olmaktadır. Buna ilaveten, faizsiz finans alanında kullanılabilecek olan sukuk ve benzeri menkul kıymetlerin ikincil piyasada bulunamaması da likidite durumunu etkileyen bir faktörler arasındadır. Daha önce de değinildiği gibi katılım bankaları ortalama olarak daha fazla likit aktif tutmakta ve iki ortalama arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 8:** Katılım banka NIM tahmin sonuçları

NIM	Katsayı	Standart Hata	P değeri	Güven aralığı	
Lnim	0.255**	0.125	0.041	0.011	0.500
Capital	0.018	0.011	0.112	-0.004	0.040
Spread	0.426***	0.058	0.000	0.313	0.539
Npl	-0.013**	0.006	0.021	-0.025	-0.002
Liqasset	-0.020***	0.003	0.000	-0.026	-0.014
Netfeetoasset	0.148	0.157	0.344	-0.159	0.456
Depointdiff	0.040	0.062	0.515	-0.081	0.161
HHI	0.053**	0.021	0.011	0.012	0.093
Interest	0.000	0.001	0.331	-0.001	0.001
Rank LM	34.244***		0.000		
Cragg-Donald	10.979**		0.050		
Hansen	4.117		0.249		
F	102.720***		0.000		

**Not:** \*\*\* % 1, \*\* % 5 ve \*% 10 istatistiki olarak anlam düzeylerine işaret etmektedir. Rank LM, Cragg-Donald ve Hansen istatistikleri enstrümanların geçerliliğini, F istatistiği ise modelin genel anlamlılığını test etmektedir.

### 3.5 Geleneksel Özsermaye Kârlılığı (ROE)

Geleneksel bankalarda sermaye kârlılığı aktif kârlılığının (ROA) sonuçlarına paralel şekilde ortaya çıkmıştır. Geçmiş dönemin sermaye kârlılığı, ücret komisyon gelirleri, market konsantrasyonu ve para arzının artması kârlılığı pozitif anlamı şekilde etkilerken operasyonel giderler, npl oranı ve bankacılık mevduat faizi ortalamasının altında faiz vermek kârlılığı negatif etkilemektedir.

ROA’da olduğu gibi bu faktörler içerisinde yine en önemli olanlar net ücret komisyon gelirleri ve önceki dönemin ROE’si olmaktadır. Özellikle komisyon gelirlerinin önemi düşünüldüğünde müşteriyi bankada tutabilmek düşen faiz marjları nedeniyle kaybedilen faiz gelirlerini başka yöntemlerle elde edebilmeyi sağlayabilmektedir. Faiz gelirleri ile faiz dışı gelirler arasında bir geçişkenlik olması durumunda yüksek faizle müşteriyi elde tutmak banka adına yan ürünlerden elde edeceği gelirler sayesinde daha kazançlı olabilme ihtimalini oluşturmaktadır.

**Tablo 9:** Geleneksel banka ROE tahmin sonuçları

ROE	Katsayı	Standart Hata	P değeri	Güven aralığı
Lroe	0.320***	0.082	0.000	0.159 0.480
Exp	-0.069***	0.011	0.000	-0.091 -0.047
Npl	-0.186***	0.050	0.000	-0.285 -0.087
Netfeetoasset	3.801***	1.004	0.000	1.833 5.770
Depointdiff	-1.103*	0.649	0.089	-2.374 0.168
HHI	0.616***	0.118	0.000	0.384 0.848
Interest	0.000	0.001	0.170	-0.001 0.001
M2gdp	0.020***	0.005	0.000	0.011 0.030
Rank LM	72.235***		0.000	
Cragg-Donald	25.622***		0.010	
Hansen	2.903		0.574	
F	50.130***		0.000	

**Not:** \*\*\* % 1, \*\* % 5 ve \*% 10 istatistiki olarak anlam düzeylerine işaret etmektedir. Rank LM, Cragg-Donald ve Hansen istatistikleri enstrümanların geçerliliğini, F istatistiği ise modelin genel anlamlılığını test etmektedir.

### 3.6 Katılım - Özsermaye Kârlılığı (ROE)

Katılım bankalarında sermaye kârlılığı geçmiş dönemin ROE değeriinden pozitif anlamlı etkilenmektedir. Daha önceki modellerde olduğu gibi önceki dönemin değeri bankacılık sektörünün kâr bileşenleri için önemli bir belirleyici olmaya devam etmektedir. Bunun yanında market konsantrasyonu da pozitif anlamlı olarak kârlılığı arttırmaya devam etmektedir.

Yine daha önceki modellerde olduğu gibi takipteki krediler ve operasyonel maliyetler negatif anlamlı değişkenlerdir. Özellikle takipteki kredilerin artması katılım bankalarında sermaye kârlılığını önemli oranda düşürdüğu söylenebilmektedir. Diğer değişkenlerde anlamlı sonuçlar elde edilememiştir.

**Tablo 10:** Katılım banka ROE tahmin sonuçları

ROE	Katsayı	Standart Hata	P değeri	Güven aralığı
Lroe	0.305**	0.128	0.018	0.053 0.557
Exp	-0.114***	0.022	0.000	-0.156 -0.071
Npl	-0.343***	0.102	0.001	-0.543 -0.143
Netfeetoasset	-0.400	1.909	0.834	-4.141 3.341
Depointdiff	-0.469	0.753	0.534	-1.944 1.007
HHI	0.327**	0.151	0.030	0.032 0.622
Interest	0.000	0.001	0.498	-0.001 0.001

M2gdp	0.004	0.005	0.438	-0.006	0.014
Rank LM	16.932***		0.005		
Cragg-Donald	7.947*		0.100		
Hansen	3.963		0.411		
F	17.280***		0.000		

Not: \*\*\* % 1, \*\* % 5 ve \*% 10 istatistiki olarak anlam düzeylerine işaret etmektedir. Rank LM, Cragg-Donald ve Hansen istatistikleri enstrümanların geçerliliğini, F istatistiği ise modelin genel anlamlılığını test etmektedir.

### 3.7 Genel Değerlendirme ve Politika Önerileri

Yukarıdaki bölümde geleneksel bankalar ve katılım bankaları farklı kârlılık rasyoları üzerinden test edilmiş ve model çıktıları ilgili konu başlıkları altında tartışılmıştır.

Çalışmanın önemli yapı taşlarından birisi olan net ücret komisyon gelirleri konusunda kurulan modeller bize bu gelirin kârlılık üzerine pozitif anlamlı bir etkisinin olduğunu göstermiştir. Ayrıca bu kalemin etkisi diğerlerine göre daha fazla olmaktadır. Bu da kârlılığını arttırmak isteyen bankalar için odaklanmaları gereken önemli maddelerden birisi olmaktadır. Ortalama olarak bakıldığı zaman; katılım bankaları ile geleneksel bankalar arasında anlamlı bir fark bulunmakla beraber, katılım bankaları komisyon gelirlerinde standart bir seviyeye sahipken geleneksel bankalar arasında ortalamadan çok daha iyi performans gösteren bankalar bulunmaktadır. Katılım bankaları seviye olarak daha iyi yerlere yükselebilmek adına komisyon gelir ve giderleri tarafında verimliliklerini yükseltmek ve alamadığı bazı komisyonları alabilmenin yolunu bulmak durumundadır. Örneğin, nakit yatırma veya nakit çekme işlemleri banka adına bir maliyet oluşturmaktadır. İlgili kalemi kaydılaştırma esnasında bankalar grup taşıma masrafını, TCMB komisyonunu ve EFT ücretini ödemek durumunda kalırlar. Bu kalemden komisyon almak en azından masraflarını karşılamak ve kârı arttırmaya vesile olacaktır.

İncelemeye çalışılan diğer husus bankalar tarafından uygulanan mevduat faizleri/fon kâr payları ve bu oranların piyasaya göre yüksek veya düşük olma durumudur. Mevduat faizleri veya kâr payları aslında bankaların en büyük maliyet giderlerinden birisini oluşturmaktadır. Bankalar fonlama ihtiyacını karşılayabilmek adına yüksek mevduat faizi ve kâr payı vermeyi tercih edebilmektedirler. Ayrıca Türkiye şartlarındaki tasarruf eksikliği ve kredilerin mevduatlardan yüksek olması, özellikle TL bazında bankalara ciddi fonlama ihtiyacı oluşturmaktadır. Çalışmanın kapsadığı ilgili dönemde Türkiye’deki bankaların TL mevduat bulamadığı zamanlarda 1 yıllık yurt dışı USD borçlanma maliyeti % 4 seviyelerindedir. TL açığını bu seviyeden USD borçlanıp daha sonra SWAP işlemi ile TL’ye dönmenin toplam maliyeti ise % 15 civarındadır. Üstelik yurt dışı YP ile borçlanma durumunda TCMB zorunlu karşılık oranı daha yüksek seviyede olmaktadır. Bu sebeple bir bankanın bu açığını gidermek adına yurtiçi yerleşiklerin TL mevduatlarına bu oranın altında ve piyasa ile rekabetçi seviyede bir oran vermesi banka adına birden fazla kazanç anlamına gelebilir. İlki fonlamasını yurt dışı fonlamasına göre ucuz yaparak maliyetleri biraz azaltmak; ikincisi ise, müşteri portföyünü

geliştirmektedir. Müşteri kitlesini büyütüp bankada tuttuğu zaman ise, hem belli ölçüde yapışkanlık hem de muhtelif banka işlemlerini kendine çekerek ekstra gelir kazanma ihtimali elde edilecektir. Mevduat sahibi ödeme, tahsilat, fatura işlemlerini bankadan yaparak bankaya bir komisyon kazandırabileceği gibi döviz, altın işlemleri gibi diğer işlemlerini de bankada yaparak bankaya kambiyo geliri kazandırma konusunda yardımcı olacaktır.

Mevduat faiz oranları ile alakalı tartışılan kısım daha çok geleneksel bankalar için geçerli olup, katılım bankaları için değerlendirilmesi gereken bir takım farklı hususlar mevcuttur. Öncelikle faiz hassasiyeti olan bir müşteri kâr payı oranına çok bakmadan parasını bankada tutmaya devam edecektir. Bu durum katılım bankalarının kârlılığı için önemli bir avantaj sağlamaktadır. Modelde de % 95 güven aralığında düşük faiz veren bankaların bir kısmı için pozitif bir durumdan bahsetmek de mümkündür. Ancak katılım bankacılığının geldiği noktaya bakıldığı zaman bu tarz müşteri kitlesi sınırlı seviyededir. Bu sebepten katılım bankalarının daha çok kişiye hitap edebilmesi için farklı ürünler sayesinde daha yüksek kâr paylaşım oranlarını müşteriye sunabiliyor olması gerekmektedir. Çünkü yukarıda bahsedilen TL likidite sıkışıklığı katılım bankaları için de geçerli olup müşteri dışındaki borçlanma oranları daha yüksek seviyelerde olmaktadır. Üstelik geleneksel ürünlerin hepsine sahip olmadığı için fonlama konusunda farklı sorunlarla karşılaşabilmektedir.

Net faiz/kâr payı marjı üzerine yapılan analizde ve paylaşılan grafikte görüleceği üzere geleneksel bankalar çok daha yüksek seviyelere ulaşabilmektedir. Katılım bankaları her ne kadar düşük oranda kâr payı ödese de, ilkesel olarak kendisini tercih eden müşterilerine geleneksel bankaların sağladığı farklı ürünleri sunamadığını için bazı ekstra kısıtlarla karşı karşıyadır. Bu husus, katılım bankalarının faiz yasağı ilkesi gereği yaşadığı bir durum olup henüz bununla ilgili alternatif bir çözüm üretilememiştir. Özellikle geleneksel bankalar tüketici kredileri sayesinde yüksek miktarlarda kredi verebilirken, katılım bankaları doğrudan nakdi kredi verememektedirler. Üstelik geleneksel bankalar tüketici kredileri içerisinde KMH (kredili mevduat hesabı) ve kredi kartı uygulamaları ile bu kârlılığını çok ciddi seviyeye çekebilmektedir. Katılım bankaları ise KMH ve kredi kartı gecikme faizi veya asgariyi ödedikten sonra oluşan alış veriş faizi gibi gelir kalemlerini elde edememekte, müşterilerine birtakım gecikme ceza bedelleri uygulamaktadır.

Diğer dikkat çekici hususlar takipteki krediler ve operasyonel maliyetlerden oluşmaktadır. Bu iki kalem de kârlılıkları anlamlı derecede azaltmaktadır. Bu iki hususta da katılım bankaları geleneksel bankalardan daha iyi seviyededir. Ancak takipteki krediler bankaların geneli için riskli seviyelerden çok uzaktır. Aslında geleneksel bankaların kredi riskini arttıran hususlardan birisi tüketici kredileridir. Bu kredilerin getirisi yüksek olmakla beraber takibe düşme ihtimali yüksektir. Aynı şekilde operasyonel maliyetler kârlılığı azaltsa da operasyonel maliyetler altında yapılan yatırımlar ve teknolojik altyapının oluşturması kârlılığı ilerleyen dönemlerde arttırabilecektir.

Katılım bankalarının dikkat etmesi gereken bir diğer husus likit aktiflerin oranıdır. Likit aktiflerin NIM'e etkisi negatif olduğu için katılım bankalarının bu seviyeyi en azından



rakipleri oranına düşürmek için çalışma yapması kârlılıklarını arttırmalarına yardımcı olacaktır. Katılım bankalarının faiz hassasiyetinden ötürü kısıtlı finansal yatırım araçlarına sahip olması geleneksel bankalara göre likit kalmalarını etkileyen en önemli faktördür. Alternatif İslami finansal ürünlerin sayısının ve niteliğinin gelişmesi katılım bankalarının likit pozisyonunu değiştirecektir. Son olarak, Türkiye’de tartışma konusu olan faizlerin bankacılık kârına etkisine değinilecek olursa, gösterge faiz yükseldiği zamanlarda bankalar marjlarını arttırabilmektedir.

## **Sonuç**

Bu çalışmada 2007-2018 yılları arasında çeyreklik veri kullanılarak Türkiye’de faaliyet gösteren geleneksel bankalar ile katılım bankaları arasında kârlılık değişkenleri açısından birtakım farklılıklar olup olmadığı analiz edilmiştir. Kullanılan değişkenler açısından iki banka türü arasında temel farklılıklar olduğu tespit edilmiştir.

Her iki banka türünde kârlılık değişkeninin gecikme değerinin bağımlı değişkenle pozitif ilişkili olduğu görülmektedir. Çalışmanın ana elementlerinden birisi olan net ücret komisyon gelirleri Türkiye’deki bankacılık sektörü için önemli ve üzerinde durulması gereken bir husus olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle bu konuda pozitif şekilde farkını ortaya koyabilen bankalar kârlılık anlamında da öne geçebilmektedir. Rekabet konusunda gelinen noktada bankalar masrafsız bankacılık adında konseptlerle müşterilerini cezbetmeye çalışsa da, genel anlamda insanların EFT ücreti, hesap işletim ücreti, kredi kartı aidatı gibi ufak gözükten komisyonları ödemeye devam ettiği bir gerçektir. Bu sebeple alınacak komisyonların doğru tespit edilmesi gerekmektedir.

Diğer bir husus ise, bankacılık sektörü için önemli rekabet alanlarından birisi olan mevduat faizi/kâr payı oranlarıdır. Bu noktada model komisyon gelirleri kadar net olamasa da bazı hususları belli ölçüde analiz etmeyi başarabilmiştir. Katılım bankaları için ise faiz hassasiyeti nedeniyle gelen müşterileri ayıracak olursak, katılım fonlarını büyütüp fon taleplerini karşılamak adına farklı ürünlerle piyasaya çıkabiliyor olması gerekmektedir. Bankaların operasyonel maliyetleri ve takipteki alacakları literatürde yapılan diğer çalışmalara ve beklentiye göre kârlılıkları negatif etkilemektedir.

Para politikası bağlamında faizlerin artmasının hem net faiz marjı hem de kâr payı açısından bankacılık performansını olumlu etkilediği tespit edilmiştir. Son olarak, kriz dönemlerinde katılım bankalarının geleneksel bankalara göre daha iyi performans gösterdikleri ortaya konulmuştur.

## Kaynakça

- Abbas, M., Azid, T., & Hj Besar, M. H. A. (2016). Efficiency, effectiveness and performance profile of Islamic and conventional banks in Pakistan. *Humanomics*, 32(1), 2–18.
- Angbazo, L. (1997). Commercial bank net interest margins, default risk, interest-rate risk, and off-balance sheet banking. *J. Bank. Financ.* 21 (1), 55–87.
- Anbar, A. & Alper, D. (2011). Bank Specific and Macroeconomic Determinants of Commercial Bank Profitability: Empirical Evidence from Turkey, *Business and Economics Research Journal*, Vol. 2, No. 2, pp. 139-152, 2011.
- Asian Banker, 2021, <https://www.theasianbanker.com/ab500/2018-2019/largest-Islamic-banks>
- Athanasoglou, P.P., Brissimis, S., Panayiotis, P., & Delis, M.D. (2008). Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability. *J. Int. Financ. Mark. Inst. Money* 121–136.
- Aydemir, R., & Ovenc, G. (2016). Interest rates, the yield curve and bank profitability in an emerging market economy. *Economic Systems*, 40(4), 670–682.
- Bashir, A.H.M. (2003). Determinants of profitability in Islamic banks: some evidence from the Middle East. *Islam. Econ. Stud.* 11 (1), 31–57.
- Batir, T., Volkman, D. A., & Gungor, B. (2017). Determinants of Bank Efficiency in Turkey: Participation Banks versus Conventional Banks. *Borsa Istanbul 16 Review*, 17(2), 86 -96.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Merrouche, O. (2013). Islamic vs. conventional banking: business model, efficiency and stability. *J. Bank. Financ.* 37 (2), 433–447.
- BDDK, (2021), Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, [www.bddk.gov.tr](http://www.bddk.gov.tr)
- Bourke, P. (1989). Concentration and other determinants of bank profitability in Europe, North America and Australia. *J. Bank. Financ.* 13, 65–79.
- Cragg, J.G., & Donald, S.G. (1993). Testing identifiability and specification in instrumental variables models. *Econom. Theory* 9, 222–240.
- Dinnar Standard, 2020, <https://cdn.salaamgateway.com/special-coverage/sgie19-20/full-report.pdf>, 10 Kasım 2021.
- Davidson, R., & MacKinnon, J.G. (1993). Estimation and Inference in Econometrics. Oxford University Press, Oxford.
- Greene, W. (2008). Econometric Analysis. Granite Hill Publishers.
- Hansen, L.P. (1982). Large sample properties of generalized method of moments estimators. *Econometrica* 1029–1054.
- Hassan, M.K., & Bashir, A.H.M. (2003). Determinants of Islamic Banking Profitability. 10th ERF Annual Conference, Morocccopp. 16–18.

- Ho, T. S., & Saunders, A. (1981). The determinants of bank interest margins: theory and empirical evidence. *Journal of Financial and Quantitative analysis*, 16(4), 581-600.
- Hutapea, E.G. & Kasri, R.A. (2010), “Bank margindetermination: a comparison between Islamic and conventional banks in Indonesia,” *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, Vol.3 No. 1, pp. 65-82.
- IFSB, 2021, <https://www.ifsb.org/sec03.php>, Kasım 2021
- Ismail F., Majid M. S. A., & Rahim R. A. (2013) Efficiency of Islamic and conventional banks in Malaysia. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 2013; 11(1):92-107.
- Johnes, J., Izzedin, M., & Pappas, V. (2013). A comparison of performance of Islamic and conventional banks 2004–2009. *Journal of Economic Behaviour and Organization* 103, S93–S107.
- Lee, S. P., & Isa, M. (2017). Determinants of bank margins in a dual banking system. *Managerial Finance*, 43(6), MF-07-2016-0189.
- Maudos, J. & Guevara J. V. (2004) Factors explaining the interest margin in the banking sectors of the European Union, *Journal of Banking & Finance*, Volume 28, Issue 9, 2004, Pages 2259-2281.
- Minny, M., & Görmüş, Ş. (2017). The impact of interest rate fluctuations on the participation banks profitability: Turkey case. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 3(2).
- Mokni R. B. S., & Rachdi H. (2014). Assessing the bank profitability in the Mena Region a comparative analysis between conventional and islamic bank. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 7(3), 305-332.
- Molyneux, P., & Thornton, J. (1992). Determinants of European bank profitability: a note. *J. Bank. Financ.* 16 (6), 1173–1178.
- Ozsoy, S. (2012). Katılım Bankacılığına Giriş. İstanbul
- Qureshi, M. H., & Kalim, R. (2018). How Shariah Compliance and Traditional Banks are Performing? A Case of Pakistan. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 4(3), 6-20.
- Rashid, A., & Jabeen, S. (2016). Analyzing performance determinants: Conventional versus Islamic banks in Pakistan. *Borsa Istanbul Review*, 16, 92–107.
- Reuters, 2021, <https://www.reuters.com/business/finance/global-İslamic-finance-forecast-grow-main-markets-recover-sp-2021-05-03/>
- Rivard, R. J., & Thomas, C. R. (1997). The effect of interstate banking on large bank holding company profitability and risk. *Journal of Economics and Business* 49(1): 61-76.

- Sargan, J. D. (1958). 'The estimation of economic relationships using instrumental variables', *Econometrica*, Vol. 26, pp. 393–415.
- Saunders, A., & Schumacher, L. (2000). The determinants of bank interest rate margins: an international study. *J. Int. Money Financ.* 19 (6), 813–832.
- Setyawati, I., Suroso, S., Suryanto, T., & Nurjannah, S.D. (2017). Does Financial Performance of Islamic Banking is better? Panel Data Estimation. *European Research Studies Journal*, 20(2A), 592-606.
- Sun, P.H., Mohamad, S., & Ariff, M. (2017). Determinants driving bank performance: a comparison of two types of banks in the OIC. *Pac. Basin Financ. J.* 42, 193–203.
- Thomas S. Y. Ho, & Saunders, A. "The Determinants of Bank Interest Margins: Theory and Empirical Evidence." *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 16, no. 4, 1981, pp. 581–600.
- Thomson Reuters Islamic Finance Development Report 2017. (2017) Erişim: 03 Mart 2018, <https://islamicbankers.files.wordpress.com/2017/12/icd-thomson-reuters-islamic-finance-development-report-2017.pdf>
- TKBB, 2021, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Türk Finans Sistemi ve Katılım Bankacılığı [https://tkbb.org.tr/uploads/presentations/Turk\\_Finans\\_Sistemi\\_ve\\_Katilim\\_Bankaciligi-Haziran-Turkce-V2.pdf](https://tkbb.org.tr/uploads/presentations/Turk_Finans_Sistemi_ve_Katilim_Bankaciligi-Haziran-Turkce-V2.pdf)
- TKBB, 2022, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, <https://tkbb.org.tr/>, 16 Şubat 2022.
- Ugur, A. & Erkus, H. (2010). Determinants of the Net Interest Margins of Banks in Turkey. *Journal of Economic and Social Research*. 12. 101-118.
- Yanikkaya, H., Gumus, N., & Pabuccu, Y. U. (2018). How profitability differs between conventional and Islamic banks: A dynamic panel data approach, *Pacific-Basin Finance Journal*, Volume 48, 2018, Pages 99-111.
- Zarrouk, H., Ben Jedidia, K., & Moualhi, M. (2016). Is Islamic bank profitability driven by same forces as conventional banks? *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(1), 46–66.

### **Extended Abstract**

We employ several profitability measures such as Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE) and Net Interest Margin (NIM)/Profit Share to investigate the factors determining the profitability of conventional and participation banks in Turkey and to identify the distinguishing factors between the two types of banks. Among multiple independent variables, we utilize capital ratio, non-performing loan ratio, operational cost ratio, net fee commission ratio, the deposit rates difference between each bank and the overall banking sector, market concentration, interest rates, financial deepening and liquidity ratio of these banks. Due to problems associated with heteroskedasticity, autocorrelation and endogeneity, we employ the fixed effect GMM estimator throughout the analysis. We consider quarterly data between 2007 and 2018 for 21 conventional and 3 participation banks. We obtain data from independent auditor’s report of banks, Turkish Statistical Institute, Central Bank of Turkey, Reuters and Bloomberg.

We observe significant differences between both types of banks concerning almost all variables. However, there is no statistically significant difference for NIM/Profit Share variable. ROA and ROE of the participation banks are higher than conventional ones which suggests that participation banks are more profitable. But when we look at the commission fee income ratios, conventional banks seem to be better. The comparison of the deposit interest/profit share rates of the banks indicates that participation banks pay less than conventional banks probably because the religious people may want to keep their deposits in participation banks regardless of what the rates are.

The estimation results suggest that regarding conventional banks, the lagged dependent variable, capital, net fee commission ratio, market concentration and financial deepening significantly and positively affect the profitability measures. It turns out that the most influential one is net fee commission income. The impact of interest rate is also positive and significant for NIM. On the other hand, negative and statistically significant variables are operational cost ratio and nonperforming loans ratio as expected. For participation banks, the estimates of the lagged dependent variable, capital, market concentration and financial deepening are positive and significant while operating costs and non-performing loans are negative. Estimation results of NIM model also suggest that the impact of liquidity ratio is statistically significant and negative for both conventional and participation banks.

Overall, we find that net fee commission ratio is important for conventional banks due to tough competition in the banking sector. We argue that banks must try to increase their commission income which in turn cause a significant impact on the profit side. It is difficult to give less deposit rate to customers and offer high loan rates. Because customers might easily switch to other banks. Due to availability of information and advertising in the banking sector, customers can easily discern which bank offer better terms relative to others. Participation banks are far away from the maximum point of some conventional banks due to the fact that

they can not claim all the commissions because some of them are interest related. However, they must come up with new approaches to collect more of it.

Another important factor is the deposit rate of banks. The largest expense item of the banks is interest expenditures especially deposit interest expenses. Hence, the lower the deposit rates the lower the expenses. However, this argument is not valid in Turkey because of several reasons. First, saving ratio is not sufficient for loans that the economy requires. Hence, banks need to get the necessary funds from abroad which is relatively more expensive than funds obtained domestically by offering high deposit rates/profit share rates. Secondly, by attracting more customers banks can generate income from their businesses such as FX income, EFT income, banking operations income etc. If a bank does not have enough loyal customers who keep their deposits/funds without paying due attention to deposit rates/profit share rates, it should try to compete with other banks by giving higher rates.

Finally, although the maximum profit rate point of the conventional banks is higher than participation banks, participation banks have not made any loss for the period under investigation. Some of the earlier literature suggest that Islamic banks perform better during the crisis. Indeed, during 2008 global financial crisis, while some of the conventional banks made huge losses, participation banks turned out to be still profitable. We observe that participation banks in Turkey have demonstrated similar patterns in terms of profitability.

## Katılım ve Konvansiyonel Endekslerin Fiyat Balonları Açısından Test Edilmesi: Kovid-19 Dönemi Türkiye’den Ampirik Kanıtlar

Recep Çakar\*

Received: 13.01.2022

Accepted: 11.03.2022

DOI: 10.54427/ijisef.1057115

Type: Research Article

### Öz

Çalışmada, dünyada giderek finansallaşan piyasalarda, reel ekonomik faaliyetlerin daha çok ön planda olduğu katılım endeksi ve gösterge konvansiyonel endeks performansları fiyat balonları açısından karşılaştırmalı olarak analiz edilmektedir. Özellikle kriz dönemlerinde reel ekonomik faaliyetler içerdiği varsayılan katılım endeksi ve konvansiyonel endeksler Genelleştirilmiş Eküs Arttırılmış Dickey-Fuller Testi (GSADF) testi ile incelenmiştir. İlgili ekonomik modelde çoklu rasyonel balonların sayısı ve tarihleri tespit edilebilmekte olup, standart birim kök testlerinden daha hassas ölçüm yapılabilmektedir. Çalışma Türkiye’deki katılım endeksleri ve gösterge konvansiyonel endekslere ait son ekonomik kriz dönemi olan 2019-2021 dönemini kapsamakta olup analizlerde günlük veri seti kullanılmıştır. GSADF testi sonuçlarına göre ilgili dönemde katılım endekslerindeki fiyat balonları, zaman aralıkları ve balon fiyatlama sayısı konvansiyonel endekslere göre daha az sayıda gerçekleşmiş olup katılım endeksinde yer alan işletmelerin ilgili süreçleri daha güçlü atlattıkları söylenebilmektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Katılım Endeksleri, GSADF Testi, Borsa İstanbul, Fiyat Balonu

**Jel Kodları:** G11, G17

### Testing Participation and Conventional Indices for Price Balloons: Empirical Evidence From Turkey in The Covid-19 Period

#### Abstract

In the study, the performances of the participation index and the indicator conventional index, in which real economic activities are at the forefront, are comparatively analyzed in terms of price bubbles in increasingly financialized markets. Participation index and conventional indices, which are assumed to include real economic activities especially during crisis periods, were examined with the Generalized Sup-Augmented Dickey Fuller (GSADF) test. In the relevant economic model, the number and dates of multiple rational bubbles can be determined, and a more precise measurement can be made than standard unit root tests. The study covers the period of 2019-2021, which is the last economic crisis period of participation indices and indicator conventional indices in Turkey, and daily data set was used in the analysis. Based on the findings the GSADF test, the number of price bubbles, time intervals and bubble pricing in the participation indices in the relevant period were less than the conventional indices, and it can be said that the companies in the participation index survived more strongly in the relevant process.

**Keywords:** Participation Indices, GSADF Test, Borsa İstanbul, Price Bubble

**Jel Codes:** G11, G17

\* Dr. Öğr. Üyesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, Hitit Üniversitesi, recepcazar@hitit.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4069-7653

## Giriş

Dünya ekonomilerinde finansallaşma her geçen gün daha da ileri boyutlara ulaşmaktadır. Ekonomik işlemlerde finansallaşmanın artmasıyla spekülasyonlar ve fiyat balonlarının oluşma olasılığı da artmaktadır. Yatırımlar ve tasarruf fonları büyük oranda finansal piyasalara yönelmektedir. Bu işlemlerin doğal sonucu olarak belirli finansal araçlarda, endekslerde, kurlarda fiyat oynakları oluşmaktadır.

Ekonomik varlıkların fiyatlarında meydana gelen hızlı ve aşırı fiyat artışları balon olarak ifade edilmektedir (Demarzo, 2008). Bir diğer deyişle varlık fiyatlarında mevcut piyasa bilgisi ile açıklanamayan hızlı bir fiyat artışı ve sonrasında balonun şişip patlaması ile fiyatlarının hızla inişe geçmesi olarak ifade edilebilir (Blanchard, 1979). Finansal varlık fiyatlarının oluşmasında şirketin kamuya açıklanan bilgileri ve temettü gelirleri önem arz etmektedir. Bu faktörler dışında çeşitli nedenlerle ya da bir nedene bağlı olmaksızın finansal varlık fiyatlarında oynaklıklar yaşanabilir, sebepsiz yükselişler meydana gelebilir. Yükselişler sonrasında yaşanan hızlı düşüşlerle balon oluşumları açıklanabilir (Blanchard ve Watson, 1982).

Finansal piyasa oyuncularından olan bireysel ve kurumsal yatırımcılar fiyat hareketlerinin gelecekte ne olacağı ile yakından ilgilenmektedir. Bunu yaparken ilgili finansal araçların geçmiş verilerini, ilgili finansal araçlarla ilgili mevcut haberleri, yorumları, fiyatlara etki edebilecek faktörleri takip ederler. Fiyat balonları finansal piyasalara olumsuz etki ederek piyasanın sağlıklı çalışmasını engeller. Fiyat balonları finansal krizler ile de yakından ilişkilidir, Güney Denizi Balonu, Missisipi Balonu, Büyük Ekonomik Buhran, İsveç Gayrimenkul Balonu bunlardan en önemlileridir (Korkmaz vd. 2016: 31). Hisse senetleri, gayrimenkuller, döviz kurları, emtialar, yatırım fonları ve kripto paralar gibi çeşitli yatırım araçlarının fiyat oluşumlarında balonların ortaya çıkması bu yatırım araçlarına talebi artırırken balonun patlaması sonrasında ani düşüşler ortaya çıkarak büyük zararlar oluşmakta, piyasa dengesi bozulmaktadır.

Fiyat balonları görece konvansiyonel finansal araçlarda daha sık oluşmaktadır. Katılım finans sistemi ve araçları reel ekonomik faaliyetlere aracılık etmesinden dolayı ilgili araçların daha az spekülasyona maruz kaldıkları çeşitli çalışmalarda ifade edilmektedir. Katılım Finans sisteminde alacağın menkulleştirilmesi, açığa satış, spekülasyonun ve gararın yasak olması, reel ekonomik faaliyetlere bağlılık, riskin paylaşılması gibi nedenlerden dolayı, krizlere karşı daha sağlam yapıda olduğu tezleri literatürde yer bulmuştur (Aras ve Öztürk, 2011: 169; Ertürk, 2000: 12; Tuna ve Şekelli, 2020: 1520; TKBB, 2015: 11; Yıldırım, 2020: 521).

Katılım bankacılığı prensiplerine uygun olarak hesaplanan katılım endeksleri Borsa İstanbul bünyesinde işlem görmektedir. İlk katılım endeksi Katılım30, 2011 Kasım itibariyle müşteri endeksi olarak hesaplanmaya başlanmış olup sonraki dönemlerde Katılım50 ve Katılım Model Portföy Borsa İstanbul bünyesine dahil olmuştur (Seçme vd. 2016: 108). İlgili endekste faaliyet alanı faize dayalı finans, ticaret, hizmet, aracılık, alkollü içecek, kumar, şans oyunu, domuz eti, basın yayın, turizm, eğlence, silah, vadeli altın, gümüş ve döviz ticareti olmayan şirketler yer alır. Ayrıca endekste yer alabilmek için şirketlerin bazı finansal oranları sağlaması gerekir.



İlgili şirketlerin, faizli kredilerinin piyasa değerine oranı %30'dan, faiz getirili nakit ve menkul kıymetlerinin piyasa değerine oranı %30'dan, yukarıda bahsedilen faaliyet alanlarından elde ettiği gelirlerin toplam gelire oranı ise %5'ten az olması gerekir. Bahsedilen kuralları sağlayan işletmeler halka açık piyasa değeri en yüksek olandan başlamak üzere endekse dahil edilir (Katılım Endeksleri, 2021). İslami finansın dayandığı en önemli ilklerden birisi risk paylaşımı ilkesidir. Risk paylaşımı, borçlanmaya dayalı garanti getiri yerine ortaklığa dayalı sermayedar ve emektara aldıkları risk ölçüsünde getiri sunmaktadır. Borsa İstanbul'da katılım endeksinde işlem gören işletmelerde endeks standartları gereği borca dayalı getiriden ziyade reel ekonomik hayatta gerçek ve tüzel kişilerin ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda faaliyet göstermektedir.

Çalışmanın literatüre iki şekilde katkı sağlayacağı düşünülmektedir, ilk olarak literatürde katılım finansı ürünlerine ilişkin çalışmaların sınırlı olması ve katılım/konvansiyonel endeks bağlamında balon oluşumunu konu alan çalışmalara rastlanılmaması sebebiyle literatüre katkı yapılmış olacaktır. Diğer taraftan çalışmada küresel piyasaları da etkisi altına alan küresel krizin etkisini görebilmek için Kovid-19 dönemi konu alınmış olup, ilgili kriz döneminde katılım finans araçları ve konvansiyonel araçların krize karşı verdiği tepkiler karşılaştırılarak bilgi kullanıcılarının kullanımına sunulacaktır.

Çalışma 5 bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünde piyasa piyasalardaki fiyat balonları ve etkileri üzerinde durmuş, ikinci bölümde literatürde yapılan çalışmalara değinilmiş, üçüncü bölümde çalışmada kullanılacak yöntem ve veri setini açıklanmıştır. Dördüncü bölümde çalışmaya ilişkin bulgulara yer verilmiş, son bölümde ise Türkiye finans piyasalarındaki konvansiyonel ve katılım endeksleri balon oluşumları bağlamında sınıanmıştır.

## 1. Literatür

Literatür incelendiğinde reel ve finansal piyasalara ilişkin fiyat balonlarını konu alan çok sayıda çalışmaya rastlanmıştır (İskenderoğlu ve Akdağ, 2019; Korkmaz vd. 2016; Güleç ve Akdağ, 2019). Hisse senetleri, konut fiyatları, döviz kurları, emtialar, yatırım fonları ve kripto paralar gibi çeşitli yatırım araçlarının fiyat oluşumlarında balonların ortaya çıktığı çeşitli çalışmalarda ortaya konulmuştur. Bu bölümde çeşitli finansal ve reel yatırım araçlarına ilişkin ulusal ve uluslararası literatürde yer alan çalışmalara değinilmiştir.

Yıldırım ve Akdağ (2021) çalışmalarında Türkiye'de öncü endeks olarak tanımladığı BİST Mali, BİST Hizmet, BİST Bankalar, BİST Basit Metaller, BİST Bilgi Teknolojileri, BİST Sanayi, BİST Turizm endekslerinde meydana gelen fiyat balonlarını GSADF testi ile analiz etmiştir. Çalışmada 11.03.2020 ile 31.12.2020 dönemi günlük veri seti kullanılmış olup çalışma sonuçlarına göre BİST Mali, BİST Hizmet dışındaki endekslerde fiyat balonlarının oluştuğu vurgulanmıştır. Fiyat balonlarının oluştuğu endekslerde karantina uygulamaları ve uzaktan eğitim ve iş modellerine geçişmesinin etkili olduğu ifade edilmiştir.

Geuder vd. (2019) çalışmalarında bitcoin fiyat balonlarını incelemiştir. Çalışmada Log-Power Law modeli uygulanmış olup çalışma sonuçlarına bakıldığında 2016 yılında bir fiyat balonu oluştuğu, 2017 yılında 3 balon oluştuğu, 2018 yılında ise balon oluşmadığı ifade edilmiştir.

Caspi ve Graham (2018) çalışmalarında 1996-2014 yılları arasında İsrail borsasında çeşitli endekslerde balon fiyat oluşumlarını incelemiştir. Sigortacılık, bankacılık, petrol, ticaret, hizmet, üretim sektörlerinin incelendiği ve GSADF yönteminin kullanıldığı çalışma sonuçlarına göre ilgili endekslerde balon fiyat oluşumuna dair bir kanıt bulunamamıştır.

Shi ve Wang (2018) çalışmalarında 2005-2016 yıllarında Sidney ve Melbourne konut piyasalarının fiyat balon oluşumlarını incelemiştir. Çalışmalarında ADF birim kök testleriyle gerçekleştirdikleri analiz sonuçlarına göre ilgili dönemde çok sık olarak fiyat balonlarının oluştuğu ve piyasada spekülasyon işlemlerin yoğunlukla gerçekleştiği sonucuna varılmıştır.

Korkmaz (2018) kripto para birimi olarak ifade edilen bitcoinin 2011-2018 dönemi fiyat balon oluşumlarını incelemiştir. Altın hariç bütün yatırım araçlarında sık sık balon oluştuğu bilgisi teyit edilmiş (Cheung vd., 2015; Ceylan vd., 2018), olup bitcoin, euro ve dolarda ortaya çıkan balonların spekülasyon faktörlerden kaynaklandığı teyit edilmiştir. GSADF yöntemi ile yapılan analizler sonucunda bitcoin altın, dolar ve euro getirilerinin bitcoin üretiminin oynaklığı ve fiyat oluşumunda oldukça büyük etkiye sahip olduğu ve bitcoin fiyatında ilgili dönem için birden fazla balon fiyatı oluştuğu sonucuna varılmıştır.

Çağlı ve Evrim Mandacı (2018) çalışmalarında gelişmiş ve gelişmekte olan hisse senedi piyasalarındaki çoklu rasyonel balonlarını incelemiştir. 2002-2017 dönemini kapsayan 39 hisse senedi piyasasının aylık kar payı getirileri GSADF yöntemi ile test edilmiştir. Çalışma sonuçlarına göre ele alınan piyasaların çoğunda fiyat balonlarının oluştuğu ve bu fiyat balonlarının 2007-2008 Global finansal kriz dönemi etrafında olduğu ifade edilmiştir.

Assaf (2017) çalışmasında 1998-2015 dönemi sanat eserleri piyasasındaki balon fiyat analizini gerçekleştirmiştir. Çalışma sonuçlarına göre klasik ADF testleri ile yapılan analizlerde pazarın 20 kat büyümesine rağmen balon oluşumunun tespit edilemediği ancak Markov Anahtarlı ADF testi ile yapılan analizlerde 2000-2005 dönemlerinde meydana gelen birçok balonun olduğu sonucuna varılmıştır.

Elike ve Anoruo (2017) çalışmalarında Güney Afrika Radı/ABD doları döviz kurundaki spekülasyon balonlarının varlığını test etmiştir. 1980-2012 dönemi verileri ve GSADF yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen analizler sonucunda Güney Afrika Radı kurunda Fiat balonların oluştuğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca ilgili yöntemle fiyat balonların önceden tespit edilebileceği ve fiyat balonların oluşumunu öngörerek fiyatların daha reel piyasa şartlarında gerçekleştirilebileceği ifade edilmiştir.

Pavlidis vd. (2016) Federal Rezerv Bank'ın veri tabanında yer alan uluslararası konut fiyat verilerini kullanarak GSADF testi ile konuttaki makroekonomik gelişmeleri değerlendirmişlerdir. Çalışma sonuçlarına göre 1990'ların ikinci yarısında ABD'de başlayan balonların 2000'li yılların ilk yarısında artarak son balonun 2008-2009 döneminde yaşandığına işaret etmiştir. İlgili balon sonucu oluşan krizden özellikle ABD'nin ardından İngiltere ve İspanya'nın etkilendiği de ayrıca vurgulanmıştır.

Korkmaz vd. (2016) çalışmalarına alternatif yatırım araçları (altın, dolar, euro, faiz) ve ilgili yatırım araçlarının Borsa İstanbul 100 endeks getirisi oynaklığı üzerine etkisini incelemiştirler. 2002-2016 dönemi aylık veri seti ve GSADF yöntemi ile gerçekleştirilen analizler sonucunda altın ve dolar kurunda meydana gelen artışların BİST 100 endeks oynaklığını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Yanık ve Aytürk (2011), Bozoklu ve Zeren (2013) çalışmalarında BİST 100 endeksine ilişkin balon analizlerinde, fiyat balonlarının ilgili endekslerde oluşmadığı sonucuna varmışlardır.

Gomez-González vd. (2015) Kolombiya'da konut fiyat balonlarının tespiti ve etkileyen faktörlerin analizini konu alan çalışmalarında Philis, Shi ve Yu tarafından geliştirilen baloncuk algılama metodolojisini kullanmıştır. Çalışma sonuçlarına göre 2012 yılından sonra Kolombiya'da fiyat balonlarının oluştuğu ve bu balonların güçlü bir talebin karşılığında zayıf arzdan kaynaklandığı sonucuna varılmıştır. Ayrıca balon oluşumuna düşük faiz oranları ve kredi taleplerinde ipotek erişiminin kolaylaştırılmasının da etkili olduğu ifade edilmiştir.

Peter vd. (2015) çalışmalarında S&P 500 hisse senedi piyasasında geleceğe yönelik baloncuk tespiti noktasında GSADF testinin başarı düzeyini ölçmüştür. 1871-2010 dönemi aylık verileri ile simülasyonlar yapılarak gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre GSADF yönteminin baloncukların tespitinde diğer yöntemlere göre daha başarılı olduğu sonucuna varılmıştır.

Caspi (2015) çalışmasında 2008 ve 2013 yılları arasında İsrail'deki ev fiyatlarının yüzde 60'a yakın artış görmesinden dolayı fiyat balonu oluşup oluşmadığı test edilmiştir. GSADF yöntemiyle gerçekleştirilen analiz sonuçlarına göre yıllık ortalama % 10'luk fiyat artışının fiyat balonu oluşturmayacak şekilde ve arz/talep dengesi etrafında gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır.

Alwagdani (2015) çalışmasında Suudi Arabistan borsasında fiyat balon oluşumlarını para arzı, özel sektör banka kredisi ve faiz oranları bağlamında değerlendirmiştir. 1998-2014 dönemi aylık veri seti ve GSADF yöntemiyle gerçekleştirilen analizler sonucunda ilgili dönemde fiyat balonlarının oluştuğu ve balon oluşumunda para arzındaki artış ve banka kredi genişlemesi faktörlerinin etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Areal vd. (2014) Gıda fiyatlarındaki oynaklıkları incelediği çalışmasında gıda fiyatlarının arz ve talebe göre mi? yoksa spekülasyon da mı? kaynaklandığı sorusunu yanıtlamaya çalışmıştır. 28 tarımsal emtia fiyatlarının oluşumunda balon oluşumları Artırılmış Dickey-Fuller testi ile araştırılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre ilgili emtiaların fiyat oluşumunda büyük oranda arz ve talep kurallarının geçerli olduğu, kısa dönemde ve çok az sayıda balon fiyatları oluştuğu sonucuna ulaşmışlardır. Balon fiyat oluşumlarında ise ihracat yasakları ve kotalar gibi ticaret politikalarının etkili olduğu vurgulanmıştır.

Caspi vd. (2014) çalışmalarında 1876-2014 dönemi petrol fiyatlarındaki balon oluşumlarını incelemiştirler. GSADF testi ile yapılan analizler sonucunda ilgili dönemde önemli fiyat balonlarının oluştuğu tespit edilmiştir. Bu fiyat balonlarının son 20 yıl için değerlendirildiğinde 2005, 2006 ve 2007 dönemlerinde gerçekleştiği sonucuna ulaşılmıştır.

## 2. Veri Seti ve Metodoloji

Çalışmada küresel piyasaları da etkisi altına alan krizin etkisini görebilmek için Kovid-19 dönemi konu alınmıştır. 02/01/2018-18/11/2021 dönemi Türkiye'deki katılım endekslerinden Katılım30 Katılım50 ve Katılım Model Portföy endekslerinin ve konvansiyonel gösterge endekslerinden BİST100, BİST Hizmet ve BİST Mali fiyat endeksi günlük kapanış verileri kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan veriler [www.oyakyatirim.com.tr](http://www.oyakyatirim.com.tr) ve [www.investing.com.tr](http://www.investing.com.tr) veri sağlayıcılarından elde edilmiş olup ekonometri paket programıyla analizler gerçekleştirilmiştir. Analiz, bulgular ve sonuç kısmında kullanılan endekslere ilişkin kısaltmalar Tablo 1'de gösterilmektedir.

**Tablo 1:** Değişkenlere İlişkin Açıklama ve Kısaltmalar

Endeksler	Kısaltmalar
Katılım 30 Endeksi	KATLM
Katılım 50 Endeksi	KAT50
Katılm Model Portföy Endeksi	KATMP
BİST 100 Endeksi	XU100
BİST Mali Endeksi	XUMAL
BİST Hizmet Endeksi	XUHIZ

Fiyat balonlarının tespitinde Phillips vd.'nin (2011) çalışmalarında geliştirilen SADF testi ve sonraki yıllarda Phillips vd.'nin (2015) çalışmasında geliştirilen GSADF testleri uygulanmıştır.

$$\Delta p_t = \alpha + (\beta - 1)p_{t-1} + \varepsilon_t + \varepsilon_t \sim \text{iid}(0, \sigma^2) \quad (1)$$

$H_0$  hipotezi birim kök ve balonun oluşmadığını,  $H_1$  alternatif hipotezi ise fiyat balonu oluşumunu ifade eder.  $H_1 = \beta > 1$  SADF testi, ADF istatistiksel değerinin ikincil değerine dayalı bir hipotez testi gerçekleştirir. SADF testi, uzun süreli serilerde ve hızla değişim gösteren veri analizlerine balonların varlığının tespitinde yetersiz görünmektedir. Bunun nedeni, SADF testinin sadece bir balonu tespit edebilmesidir. Analiz edilen verilerin tamamında birden fazla balon varsa SADF testi sonuç vermemektedir. SADF testinin bu eksikliğini gidermek için Phillips vd. (2015) tarafından da yeni bir yaklaşım geliştirilmiştir. Minimum pencere boyutu,  $0.01 + 1.8 \sqrt{pT}$  formülü kullanılarak hesaplanmıştır. Harvey vd. (2016) tarafından geliştirilen yöntem kritik değerlerin belirlenmesinde varyans problemini dikkate alarak verileri işlemektedir.

Çalışmada kullanılan ekonomik metot eşitlik (2)'de ifade edilen GSADF birim kök testine dayanmaktadır. (2) GSADF birim kök testinin kullanılmasının sebebi diğer birim kök testlerine göre özellikle çoklu balon oluşumlarının tespitinde daha hassas ölçüm yapabilme özelliğine sahip olmasıdır (Korkmaz vd., 2016: 38). Philips vd. (2015) tarafından geliştirilen GSADF testi sağ kuyruklu birim kök testlerinden olup balonların tespit edilmesi için kullanılır. GSADF testini gerçekleştirmek için ilk olarak Eşitlik 1'deki regresyon denkleminin yapılması gerekir.

$$y_t = m + \lambda y_{t-1} + \sum_{i=1}^p p_{r,r2}^i \Delta y_{t-1} + \epsilon_t, \epsilon_t \sim iid N(0, \sigma^2), t=1, \dots, T \quad (2)$$

Eşitlik 1' de Philips vd. (2015) serilerdeki çoklu balon oluşumlarını kayan pencere tabanlı öz yinelemeli ADF yöntemi kullanarak gerçekleştirmektedir. Eşitlikte bulunan  $r_1$  ve  $r_2$  örneklemelerin başlangıç ve bitiş noktalarını,  $\Delta$  fark operatörünü,  $p$  maksimum gecikme sayısını ifade etmektedir. Bu bilgilerle alt örneklem bağlamında Eşitlik 1'de gösterilen ADF testi tekrarlanarak Philips vd. (2015) tarafından geliştirilen denklem Eşitlik (3)'de gösterilmiştir.

$$GSADF(r_0) = \text{Sup}_{(r_2, \epsilon_{l,r_0} - 1)} SADF_{(r_2)}(r_0) \quad (3)$$

Eşitlik 3'de yer alan  $r_0$  örneklem pencerelerinden en küçük olanı,  $r_1$  örneklem penceresi başlangıcını,  $r_2$  ise örneklem penceresinin bittiği noktayı ifade etmektedir. Hipotezin kabulü balon oluşmadığını, hipotezin reddi ise balon oluşumunu ifade eder.

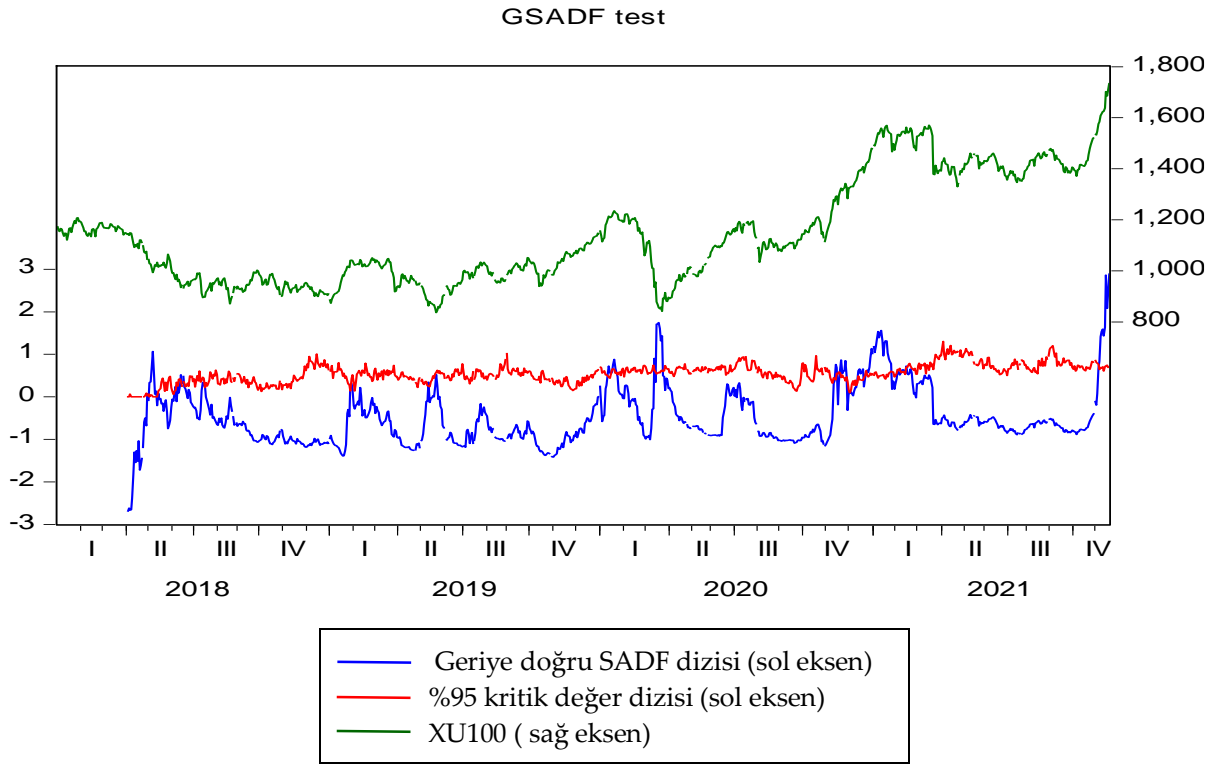
### 3. Bulgular

Çalışmada, reel ekonomik faaliyetlerin ön planda olduğu Türkiye'deki katılım endeksi işletmelerinin, kriz dönemi olarak ifade edilen Kovid-19 döneminde, konvansiyonel prensiplere göre çalışan işletmelere göre fiyat balon oluşumları GSADF yöntemiyle test edilmektedir. GSADF test sonuçları endeks bağlamında aşağıdaki grafiklerde ayrı ayrı gösterilmektedir. Grafiklerde, GSADF Kritik Değerlerinden büyük olan GSADF değerleri fiyat balonlarının varlığını gösterirken, GSADF kritik değerlerinden daha küçük görülen GSADF değerleri fiyat balonlarının olmadığını göstermektedir (Zeren ve Yılcı, 2019: 93). Çalışmada 1000 tekrarlı simülasyon yapılmıştır. Ayrıca fiyatlardaki trend seyri nedeniyle, analiz sonuçları sabit ve trendli model üzerinde elde edilmiştir. GSADF test sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

**Tablo 2:** GSADF Test Sonuçları

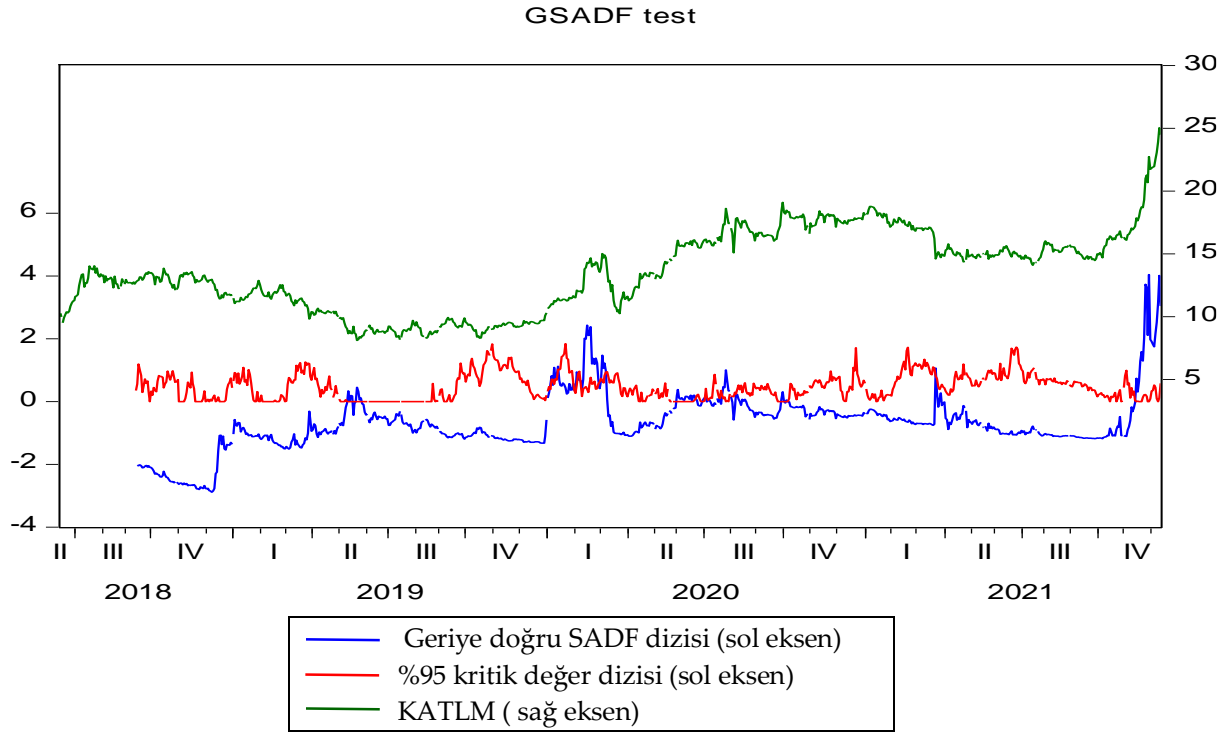
Endeksler	Test istatistiği	%1 Kritik Değer	%5 Kritik Değer
KATLM	3.640028	2.902707	2.248899
KAT50	2.637272	2.352364	1.981509
KATMP	3.205108	2.008067	1.954013
XU100	2.901408	2.370026	2.088729
XUMAL	2.649536	2.370026	2.088729
XUHIZ	2.771477	2.370026	2.088729

Kritik değerler, 1000 tekrarlı Monte-Carlo simülasyonundan elde edilmiştir.

**Grafik 1:** XU100 Endeksi GSADF Testi

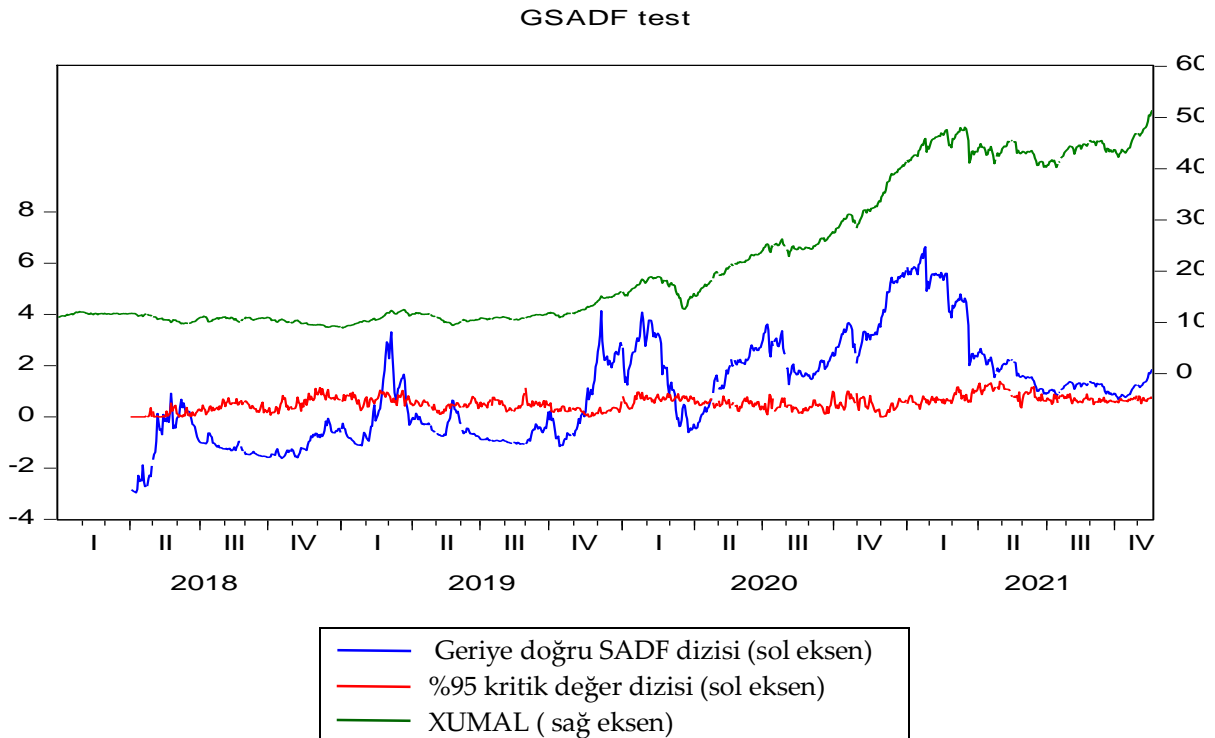
Grafik 1’de ekonomik bir krize de yol açan Kovid-19 dönemi boyunca XU100 endeksinde meydana gelen fiyat balonları analiz edilmiştir. İlgili grafikte fiyat balonlarının oluştuğu görsel olarak ifade edilmektedir. Üç farklı yatay çizginin yer aldığı grafikte, alt bölümdeki mavi çizginin orta bölümdeki kırmızı çizgi ile kesiştiği noktada başlayan fiyat balonu tersi yönde tekrar kırmızı çizgiyi kestiği noktada sonlanmaktadır. Grafik incelendiğinde 2018-2020 dönemi boyunca 7 kez kısmen kısa dönemli fiyat balonu oluştuğu tespit edilmiştir. En büyük fiyat balonunun Kovid-19’un en büyük etkisinin görüldüğü 2021 yılı 1. Çeyreğinde meydana geldiği görülmektedir.

**Grafik 2:** KATLM Endeksi GSADF Testi



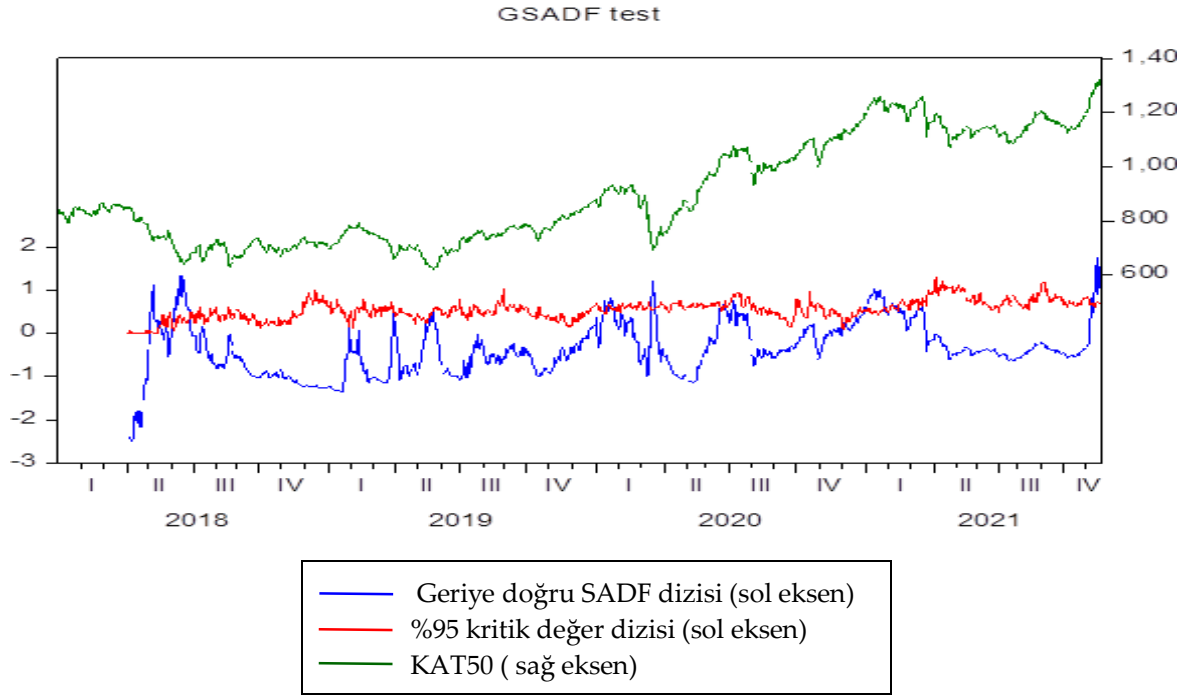
Grafik 2’de KATLM endeksinde Kovid-19 döneminde meydana gelen fiyat balonları incelenmiştir. Grafikteki görsel değerlendirildiğinde ilgili endekste 3 fiyat balonunun oluştuğu, en büyük fiyat balonunun 2021 yılının son çeyreğinde meydana geldiği görülmektedir. KATLM endeksinin ilgili kriz döneminde XU100 endeksine göre daha az kırılgan olduğu ve daha az fiyat balonu oluştuğu söylenebilmektedir.

**Grafik 3:** XUMAL Endeksi GSADF Testi



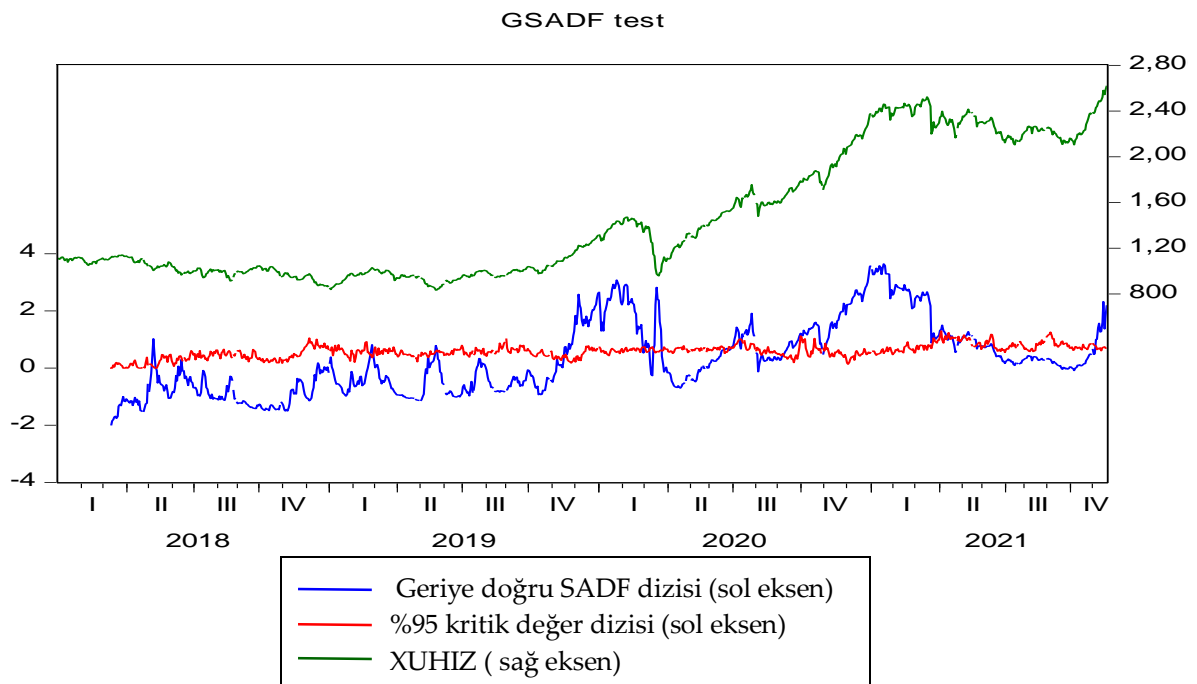
Grafik 3'te XUMAL endeksinde Kovid-19 döneminde meydana gelen fiyat balonları incelenmiştir. Grafiğe göre XUMAL endeksinde 6 fiyat balonu oluştuğu görülmektedir. Ancak ilgili dönemdeki balonların XU100 ve KATLM endekslerindeki gibi kısa dönemli olmayıp 2019'da ki 1 çeyrek dönem 2020'deki ise 4 çeyrek dönem devam etmiştir.

**Grafik 4:** KAT50 Endeksi GSADF Testi



Grafik 4'te KAT50 endeksinde Kovid-19 döneminde meydana gelen fiyat balonları yer almaktadır. Grafik incelendiğinde KAT50 endeksinde 5 kez fiyat balonu oluştuğu, ilgili balonların Kovid-19 döneminde dengeli dağıldığı ve kısa süreli gerçekleştiği görülmektedir.

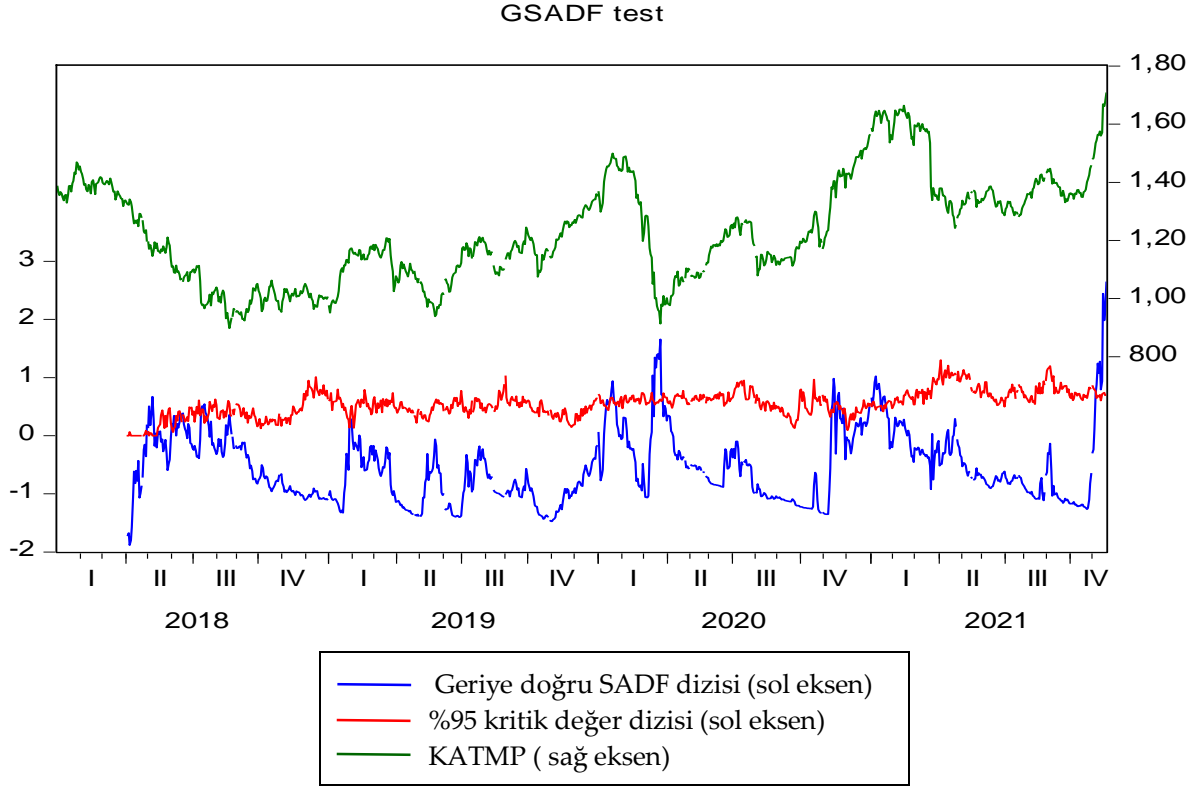
**Grafik 5:** XUHIZ Endeksi GSADF Testi





Grafik 5'te XUHIZ endeksinde Kovid-19 döneminde meydana gelen fiyat balonları yer almaktadır. Grafik incelendiğinde XUHIZ endeksinde fiyat balonlarının kriz döneminde dengeli dağılmadığı 7 fiyat balonunun 2019 ve 2010 yıllarında 2 çeyreklik dönemlerde oluştuğu görülmektedir.

**Grafik 6:** KATMP Endeksi GSADF Testi



Grafik 6'da KATMP endeksinde Kovid-19 döneminde meydana gelen fiyat balonları yer almaktadır. Grafik incelendiğinde KATMP endeksinde kriz döneminde 6 fiyat balonu oluştuğu ve ilgili fiyat balonlarının kısa dönemli olarak gerçekleştiği görülmektedir.

## Sonuç

Günümüzde kapitalizmin geldiği nokta itibariyle ekonomiler finansallaşmada zirve noktasına ulaşmış durumdadır. Finansallaşmayla birlikte mal ve hizmet üreten sektörlerde bir dönüşüm yaşamaktadır. Ülke ekonomilerinde ve uluslararası finans ve mal/hizmet sektörlerinde de finansallaşmanın sonucu olarak fiyat balonları ve spekülasyonlarda artmaktadır. Bu işlemler sonucunda da belli finansal araçlarda, endekslerde, kurlarda fiyat oynaklıkları da artmaktadır. Bu varlık fiyatlarında mevcut piyasa bilgisiyle açıklanamayacak olan hızlı fiyat artışları ve sonrasında oluşan balonun şişip patlamasıyla yatırımcılar, kurumlar, işletmeler ve ülke ekonomiler büyük kayıplar yaşayabilmekte krizlerle karşı karşıya kalabilmektedirler.

Hisse senetleri, konut fiyatları, döviz kurları, emtialar, yatırım fonları ve Kripto paralar gibi çeşitli yatırım araçlarının fiyat oluşumlarında balonların ortaya çıkması bu yatırım araçlarına talebi artırırken balonun patlaması sonrasında ani düşüşler ortaya çıkacak büyük zararlar oluşacak piyasa dengesi bozulacaktır.

Çalışmanın bulgular kısmında ifade edilen fiyat balonları görece konvansiyonel finansal araçlarda daha sık oluşmaktadır. Katılım finans sistemi ve araçları reel ekonomik faaliyetlere aracılık etmesinden dolayı ilgili araçların daha az spekülasyona maruz kaldıkları kriz dönemlerinden daha az etkilendikleri literatürde yapılan çeşitli çalışmalarda ifade edilmiştir. Katılım Finans sisteminde alacağın menkulleştirilmesi, açığa satış, spekülasyonun ve gararım yasak olması reel ekonomik faaliyetlere bağladık, riskin paylaşılması gibi nedenlerden dolayı balon fiyatların daha az gözlendiği krizlere karşı daha sağlam yapıda olduğu tezleri literatürde kendine yer bulmuştur.

Çalışmada Türkiye’de konvansiyonel endeksler ve katılım endekslerini temsilen XU100, XUMAL, XUHIZ, KATLM, KAT50 ve KATMP endekslerinde meydana gelen fiyat balonları standart birim kök testlerinden daha hassas ölçüm yapabilen GSADF testi ile incelenmiştir. Konvansiyonel endeksleri temsilen XU100, XUMAL ve XUHIZ incelendiğinde XU100’de kriz döneminde Yanık ve Aytürk (2011), Bozoklu ve Zeren (2013) çalışmalarının aksine balon analizlerinde 7 kez balon fiyat oluştuğu ve kısa sürdüğü en önemli fiyat balonunun 2020 son çeyreğinde 1 aydan daha fazla sürdüğü söylenebilmektedir. XUMAL endeksinde kriz döneminde 6 fiyat balonu oluşmasına rağmen toplam fiyat balonunun kriz döneminin yarısı boyunca devam etmiştir. XUHIZ endeksinde kriz döneminde 7 fiyat balonu oluştuğu ve fiyat balonlarının özellikle 2019 ve 2020 yıllarında 3’er ay devam ettiği görülmektedir. Diğer taraftan katılım endeksleri temsilen KATLM, KAT50 ve KATMP endeksleri analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre KATLM endeksinde 4 fiyat balonunun oluştuğu ve ilgili fiyat balonlarını 2019/2020 yıllarında çok kısa dönemler itibariyle gerçekleştiği görülmektedir. KAT50 endeksi incelendiğinde ilgili dönemde 5 fiyat balonunun oluştuğu ve kısa süreli olarak gerçekleştiği söylenebilmektedir. KATMP endeksinde 6 fiyat balonu oluştuğu ve diğer katılım endekslerinde olduğu gibi kısa sürdüğü görülmektedir. Bu bilgilerden hareketle kriz dönemlerinde faaliyet alanı faize dayalı finans, ticaret, hizmet, aracılık, alkollü içecek, kumar, şans oyunu, domuz eti, basın yayın, turizm, eğlence, silah, vadeli altın, gümüş ve döviz ticareti olmayan şirketlerin daha dirençli olduğu ve spekülasyon ve fiyat balonlarının konvansiyonel endekslerde yer alan işletmelere göre daha az gerçekleştiği ifade edilebilir. Aras ve Öztürk (2011), Ertürk (2000), Tuna ve Şekelli (2020), TKBB (2015), Yıldırım (2020) çalışmalarını desteklediği, katılım endekslerinde yer alan işletmelerin katılım finans sisteminde alacağın menkulleştirilmesi, açığa satış, spekülasyonun ve gararım yasak olması reel ekonomik faaliyetlere bağlılık, riskin paylaşılması gibi nedenlerden dolayı balon fiyatların daha az gözlendiği krizlere karşı daha sağlam yapıda olduğu söylenebilmektedir. Çalışmanın bireysel ve kurumsal yatırımcılar açısından yatırım kararı süreçlerine katkı sağlayacağı söylenebilmektedir. Bundan sonra yapılacak olan çalışmalarda bu çalışmaya paralel olarak emtia borsalarındaki fiyat balonları ile türev piyasalardaki fiyat balonları karşılaştırmalı olarak değerlendirilebilir.

## Kaynakça

- Alwagdani, O. (2015). Monetary Policy Explosive Behavior And Predictions Of The Saudi Stock Market Bubbles. *International Journal of Economics, Commerce and Management*, 3 (7).
- Aras, O. N. ve Öztürk, M. (2011). Reel Ekonomiye Katkıları Bakımından Katılım Bankalarının Kullandığı Fonların Analizi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi Cilt 3*, 167-179.
- Areal, F.J., Kelvin G. Balcombe, G. and Rapsomanikis, G. 2014. Testing for bubbles in agricultural commodity markets. *ESA Working Paper No. 14-07*. Rome, FAO.
- Assaf, A. (2018). Testing For Bubbles In The Art Markets: An Empirical Investigation. *Economic Modelling*, 68, 340-355.
- Blanchard, O.J ve Watson, M.W. (1982). Bubbles, Rational Expectations, And Financial Markets, Working paper no:945, National Bureau of Economic Research.
- Blanchard, O.J. (1979). Speculative Bubbles, Crashes and Rational Expectations, *Economic Letters*, 3(4):263-271.
- Bozoklu, Ş., & Zeren, F. (2013). Türkiye Hisse Senedi Piyasasında Rasyonel Köpükler: Saklı Eş Bütünleşme Yaklaşımı. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9), 17-31.
- Caspi, I. (2016). Testing for a housing bubble at the national and regional level: the case of Israel. *Empirical Economics*, 51(2), 483-516.
- Caspi, I., & Graham, M. (2018). Testing For Bubbles In Stock Markets With Irregular Dividend Distribution. *Finance Research Letters*, 26, 89-94.
- Caspi, I., Katzke, N., ve Gupta, R. (2014). Date stamping historical Oil Price Bubbles: 1876-2014. *Stellenbosch Economic Working Papers: 20/14*. Stellenbosch: University of Stellenbosch.
- Ceylan, F., Tüzün, O., Ekinci, R., & Kahyaoğlu, H. (2018). Kripto Para Piyasalarında Finansal Balonlar (bubbles): Bitcoin ve Ethereum, 4th SCF International Conference on Economic and Social Impacts of Globalization and Future of Turkey-EU Relations, 26-28th April 2018, Nevşehir, pp.207-215.
- Cheung, A., Roca, E., & Su, J. (2015). Crypto-currency Bubbles: An Application of The Philips-Shi-Yu Methodology on Mt. Gox Bitcoin Prices, *Applied Economics*, 47(23), 2348-2358.
- Çağlı, E. Ç. & Evrim Mandacı, P. (2018). Detecting Multiple Bubbles In International Stock Markets With Recursive Flexible Windows . *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi* , 19 (2) , 193-200 .
- Demarzo, P.M., Kaniel R. And Kremer, I. (2008), Relative Wealth Concerns and Financial Bubbles, *Review of Financial Studies*, 21(1), 19-50.
- Elike, U., & Anoruo, E. (2017). Testing For Explosive Bubbles in The South African-US Exchange rate Using the Sequential ADF Procedures. *Banks & bank systems*, (12, No 1 (cont.)), 105-112.
- Ertürk, A. (2000). Türkiye'de Özel Finans Kurumlarının Dünü, Bugünü ve Yarını. *Albaraka Türk Yayınları: Türkiye'de Özel Finans Kurumları Teori ve Uygulama*, 17, 11-13.
- Geuder, J., Kinatader, H., & Wagner, N. F. (2019). Cryptocurrencies as Financial Bubbles: The Case of Bitcoin. *Finance Research Letters*, 31.

- Gómez-González, J. E., Ojeda-Joya, J. N., Rey-Guerra, C., & Sicard, N. (2015). Testing for bubbles in the Colombian housing market: A new approach. *Revista Desarrollo y Sociedad*, (75), 197-222.
- Güleç, T. C. ve Aktaş, H. (2019). Kripto Para Piyasasında Spekülatif Fiyat Balonlarının Analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (84), 149-164.
- Harvey, D. I., Leybourne, S. J., Sollis, R., and Taylor, A. R. (2016). Tests for Explosive Financial Bubbles in the Presence of Non-stationary Volatility. *Journal of Empirical Finance*, 38, 548–574.
- Investing (2021). <https://tr.investing.com/>
- İskenderoglu, O. ve Akdag, S. (2019). Türkiye'de reel konut fiyatlarında balonların varlığı üzerine uygulamalı bir analiz. *Business and Economics Research Journal*, 10(5), 1085-1093.
- Katılım Endeksi (2021). Katılım Endeksi Endeks Broşürü, Katılım Endeksi. [https://www.katilimendeksi.org/subpage/16/endeks\\_bilgileri](https://www.katilimendeksi.org/subpage/16/endeks_bilgileri)
- Korkmaz, Ö. (2018). The relationship between Bitcoin, gold and foreign exchange returns: The case of Turkey. *Turkish Economic Review*, 5(4), 359-374.
- Korkmaz, Ö., Deniz, E. & Elif, E. (2016). Alternatif Yatırım Araçlarında Ortaya Çıkan Balonlar Türkiye Hisse Senedi Piyasasını Etkiliyor Mu? BİST 100 Üzerine Bir Uygulama. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 10(2), 29-61.
- Oyak Yatırım (2021). <https://www.oyakyatirim.com.tr/piyasa-verileri>
- Pavlidis, E., Yusupova, A., Paya, I., Peel, D., Martínez-García, E., Mack, A., & Grossman, V. (2016). Episodes of exuberance in housing markets: in search of the smoking gun. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 53(4), 419-449.
- Phillips, P. C. B., Wu, Y. and Yu, J. (2011). Explosive Behavior in The 1990s Nasdaq: When Did Exuberance Escalate Asset Values?, *International Economic Review*, 52, 1, 201-226.
- Phillips, P. C., Shi, S., & Yu, J. (2015). Testing for Multiple Bubbles: Historical episodes of Exuberance and Collapse in the S&P 500. *International Economic Review*, 56(4), 1043-1078.
- Seçme, O. , Aksoy, M. & Uysal, Ö. (2016). Katılım Endeksi Getiri, Performans ve Oynaklığının Karşılaştırmalı Analizi . *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (72), 107-128 .
- Shi, S., & Wang, B. Z. (2018). Bubble Formation and Networks in Housing Markets. *Macquarie University Faculty of Business & Economics Research Paper*.
- TKBB (2015), Türkiye Katılım Bankacılığı Strateji Belgesi 2015- 2025, Türkiye Katılım Bankaları Birliği Yayın No: 5, İstanbul.
- Tuna, Y. ve Şekkel, F.E., (2020). Katılım Bankacılığının Reel Kesime Etkileri, *Business & Management Studies: An International Journal*, 8(2): 1501-1522.
- Yanık, S. ve Aytürk, Y. (2011). Rational Speculative Bubbles in Istanbul Stock Exchange . *Muhasebe ve Finansman Dergisi* , (51) , 175-190 .

Yıldırım, H. ve Akdağ, S. (2021). Kovid-19 Sürecinde Sektör Endekslerinin Fiyat Balonları Açısından Test Edilmesi: Türkiye Üzerine Uygulamalı Bir Analiz. *Akademik Hassasiyetler*, 8(17), 89-104.

Yıldırım, O. (2020). Türkiye Ekonomisinde Katılım Bankacılığı . *Econder International Academic Journal* , 4 (2) , 518-529 .

Zeren F. and Yilanci V. (2019) "Are there Multiple Bubbles in the Stock Markets? Further Evidence from Selected Countries", *Ekonomika*, 98(1), pp. 81-95. doi: 10.15388/Ekon.2019.1.5.

## Extended Abstract

Today, as of the point that capitalism has reached, economies have reached the peak point in financialization. With financialization, the sectors that produce goods and services are undergoing a transformation. Price bubbles and speculations increase as a result of financialization in national economies and international finance and goods/services sectors. As a result of these transactions, price volatility increases in certain financial instruments, indices and exchange rates. Investors, institutions, businesses and national economies may experience great losses and face crises with the rapid price increases in these asset prices, which cannot be explained by current market information, and the subsequent bursting of the bubble.

While the emergence of bubbles in the price formations of various investment instruments such as stocks, housing prices, exchange rates, commodities, mutual funds and cryptocurrencies increases the demand for these investment instruments, sudden decreases will occur after the bursting of the bubble, and the market balance will be disrupted.

Expressed price bubbles occur more frequently in conventional financial instruments. It has been stated in various studies in the literature that since the participation finance system and its instruments mediate real economic activities, the relevant instruments are less affected by the crisis periods, where they are less subject to speculation. In the Participation Finance system, the securitization of receivables, short selling, speculation and the prohibition of guarantee are attributed to real economic activities, and the thesis that bubble prices are less observed and more robust against crises due to reasons such as risk sharing has found its place in the literature.

When the literature is examined, there are many studies on price bubbles related to real and financial markets. Various studies have revealed that bubbles occur in the price formations of various investment instruments such as stocks, housing prices, exchange rates, commodities, mutual funds and cryptocurrencies.

It is thought that the study will contribute to the literature in two ways. Firstly, it will be contributed to the literature due to the limited number of studies on participation finance products and the absence of studies on bubble formation in the context of participation / conventional index. On the other hand, in order to see the effect of the global crisis, which also affected the global markets, the Covid-19 period was discussed in the study, and the responses of participation finance instruments and conventional instruments to the crisis during the relevant crisis period will be compared and presented to the use of information users.

In the study, the price bubbles in XU100, XUMAL, XUHIZ, KATLM, KAT50 and KATMP indices representing conventional indices and participation indices in Turkey were examined with the GSADF test, which can measure more sensitively than standard unit root tests. When XU100, XUMAL and XUHIZ representing the conventional indices are examined, contrary to the studies of Yanık and Aytürk (2011), Bozoklu and Zeren (2013) in the crisis period in XU100, the most important price bubble occurred 7 times in the bubble analysis and lasted more than 1 month in the last quarter of 2020. It can be said to last. Although 6 price bubbles occurred in the XUMAL index during the crisis period, the total price bubble continued throughout the half of the crisis period. In the XUHIZ index, it is seen that 7 price bubbles occurred during the crisis and the price bubbles continued for 3 months, especially in 2019 and 2020. On the other

hand, KATLM, KAT50 and KATMP indices were analyzed to represent participation indices. According to the results of the analysis, it is seen that 4 price bubbles occurred in the KATLM index and the relevant price bubbles were realized in very short periods in 2019/2020. When the KAT50 index is examined, it can be said that 5 price bubbles occurred in the relevant period and were realized for a short time. It is seen that 6 price bubbles occurred in the KATMP index and lasted as short as in other participation indices. Based on this information, companies whose fields of activity are not interest-based finance, trade, services, brokerage, alcoholic beverages, gambling, gambling, pork, media, tourism, entertainment, weapons, futures gold, silver and foreign exchange trade are more resilient, and It can be stated that speculation and price bubbles are less common than businesses in conventional indexes. Aras and Öztürk (2011), Ertürk (2000), Tuna and Şekelli (2020), TKBB (2015), Yıldırım (2020) support the studies, securitization of receivables, short selling, speculation and guarantee are prohibited in the participation finance system of the enterprises included in the participation indexes. It can be said that due to reasons such as commitment to real economic activities and sharing the risk, it can be said that it has a more robust structure against crises in which balloon prices are observed less frequently.