

Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2 | July/Temmuz 2023



Journal of Islamic Economics

İslam Ekonomisi Dergisi





JIE

Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



Journal of Islamic Economic

İslam Ekonomisi Dergisi

E-ISSN: 2687-5780

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

Proprietor

Social Sciences University of Ankara / Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi

Editor-in-Chief / Baş Editör

Prof. Dr. Mabid Ali ALJARHI

Editor / Editör

Asst. Prof. Dr. Ömer Faruk TEKDOĞAN

Co-Editor / Yardımcı Editör

Asst. Prof. Dr. Ozat SHAMSHIYEV

Asst. Burak ÇIKIRYEL

Editorial Board / Yayın Kurulu

Prof. Dr. Şahban YILDIRIMER

Assoc. Prof. Dr. Abdurrahman YAZICI

Assoc. Prof. Dr. Mahmut SAMAR

Advisory Board / Danışma Kurulu

Prof. Dr. Mehmet ASUTAY

Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN

Prof. Dr. Mansor İBRAHİM

Prof. Dr. Saim KAYADİBİ

Prof. Dr. Mehmet BULUT

Turkish Lang. Editor / Türkçe Dil Editörü

Res. Asst. Abdulmelik KUTLUAY

English Lang. Editor/İngilizce Dil Editörü

Asst. Prof. Dr. Ömer Faruk TEKDOĞAN

Arabic Lang. Editor / Arapça Dil Editörleri

Assoc. Prof. Dr. Ahmad HERSH

Asst. Prof. Dr. Adnan OWEİDA

Res. Asst. Abdulmelik KUTLUAY

French Lang. Editor / Fransızca Dil Editörü

Res. Asst. Ezzedine GHLAMALLAH

Statistical Editor / İstatistik Editörleri

Prof. Dr. Nihat IŞIK

Assoc. Prof. Dr. Burhan ULUYOL

Asst. Prof. Dr. Ruslan NAGAYEV

Section Editors / Alan Editörleri

Assoc. Prof. Dr. Abdurrahman YAZICI

Assoc. Prof. Dr. Yusuf DİNÇ

Assoc. Prof. Dr. Burhan ULUYOL

Assoc. Prof. Dr. Ali POLAT

Assoc. Prof. Dr. Ahmad HERSH

Assoc. Prof. Dr. Mücahit ÖZDEMİR

Assoc. Prof. Dr. Abdurrahman YAZICI

Assoc. Prof. Dr. Emre Selçuk SARI

Assoc. Prof. Dr. Cem KORKUT

Assoc. Prof. Dr. Zeynep Burcu UĞUR

Assoc. Prof. Dr. Suna AKTEN ÇÜRÜK

Asst. Prof. Dr. Ömer Faruk TEKDOĞAN

Asst. Prof. Dr. İsa YILMAZ	Dr. Muhammed Habib DOLGUN
Asst. Prof. Dr. Erhan AKKAŞ	Dr. Ahmet ÇAKMAK
Asst. Prof. Dr. Muhammet Fatih CANBAZ	Dr. Mehmet Berkun Denli
Asst. Prof. Dr. Tawfik AZRAK	Dr. Saime KAVAKCI
Asst. Prof. Dr. Moh. Ghaith MAHAİNİ	Dr. Hülya ER
Asst. Prof. Dr. Murat YAŞ	Dr. Yunus Emre GÜRBÜZ
Asst. Prof. Dr. Salih ÜLEV	Dr. Hüseyin ÜNAL
Asst. Prof. Dr. Zeyneb Hafsa ORHAN	Res. Asst. Fatma SAYAR
Asst. Prof. Dr. Shabeer KHAN	Res. Asst. Fatma YILMAZ
Asst. Prof. Dr. Hakan ASLAN	Res. Asst. Abdulmelik KUTLUAY
Asst. Prof. Dr. Mevlüt CAMGÖZ	Lec. Yunus Emre AYDINBAŞ
Asst. Prof. Dr. Mervan SELÇUK	Lec. Ömer KESKİN
Asst. Prof. Dr. Ozan MARAŞLI	Lec. Davut AKAR



JIE

Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



About Us

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

Publication Period

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

Publication Language

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

Target Audience

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

Copyright

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

Contact Us

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

Phone Number: +90 312 596 44 44 – 45

E-mail: jie@asbu.edu.tr



JIE

Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



Hakkımızda

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

Yayın Periyodu

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

Yayın Dilleri

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

Hedef Kitlesi

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

Telif Hakkı

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

Bize Ulařın

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

Telefon Numarası: +90 312 596 44 44 – 45

E-mail: jie@asbu.edu.tr



JIE

Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



CONTENTS | İÇİNDEKİLER

Research Article / Araştırma Makalesi

İlkay Kaya

1-18

Islamic Finance: Fit for Purpose or Mere Replication?

حسن بلقاسم غصان

19-37

تأثيرات الصدمات الخارجية والداخلية على اقتصاديات الحج والعمرة: تحليل ونمذجة نظرية

Hakan Yaşar, Ali Polat

38-59

Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı ve Katılım Bankacılığı Uygulaması

محمد عبدالهادي عبدالهادي نصار

60-76

السياسات الضريبية الإسرائيلية والواقع الاقتصادي الاجتماعي للفلسطينيين في مدينة القدس

Seracettin Yıldız

77-99

Kredi Garanti Fonu'nun İslam İktisadı ve Fıkıh Açısından Değerlendirilmesi

Book Review / Kitap Tahlili

Alihan Durukan

100-104

*Ali Muhyiddîn el-Karadâğî. İslâm İktisâdı Akit Teorisi. Çev. Abdullah Kahraman
(Kitap Değerlendirmesi, Nida Yayıncılık, İstanbul, 2021, 295 s.)*

İmran Gürbüz Saçın

105-110

*İsmail Cebeci, İslami Finans Standartlarının Fikhî Dayanakları (Kitap
Değerlendirmesi, İFAV Yayınları, 2020, 153 s.)*

A Note From the Editor

Islamic economics is running a revolution, and so did Keynes. In 1936, he published his *General Theory* as a revolution against Neoclassical economics. The anti-Keynes counterrevolution was prompt. A session of the Econometric Society Conference was devoted to Keynes's book. James Meade (1937), Roy Harrod (1937) and John Hicks (1937), each gave a paper about the gist of Keynes's book. All three reconstructed the classical/neoclassical model to see whether Keynes's model was more general than its predecessors. They all concluded that it was not. Hicks blurred Keynes's verbal model of short-term disequilibrium and gave it a distinctive neoclassical garb. He later admitted his mistake (Hicks, 1980). Hicks's IS-LM became the standard Keynesian macroeconomics. Hicks's interpretation washed out the revolution. Until now, no concise macroeconomic model of Keynes. (a good PhD dissertation topic whose importance is no longer timely). We now have only the verbal description of Keynes, misinterpreted as the neoclassical IS-LM model, but mistakenly considered "Keynesian." the IS-LM model becomes the standard macroeconomic model. Contrary to the popular belief among economists, it is not of Keynes.

Later, the neoclassics added two more objections: the Pigou (1937) or the real balance effect and the lack of microfoundations. The real balance effect was found to be too trivial. Microfoundations is a red herring to turn attention away from the theory of aggregation. The moral of this story is that Keynes attempted a revolution against neoclassical economics, whose methodology and conclusions leave a lot to be desired. He neglected to turn his attention against market capitalism, which proved to be a disgrace during the Great Depression. Islamic economics must learn from this lesson. Our revolution must be double-barreled against both market capitalism and its underlying neoclassical theory. We are fortunate to have the basic features of an Islamic economic system in Islam. It might not be easy to put them in one institutional structure for an economy which is void

of the rate of interest. Alhamdulillah, we have surmounted this problem (Al-Jarhi, 1981). Now we are ready to meet the challenge.

Having explained what the mission of Islamic economics is, we would like to urge our respected readers to read the output of our contributors with a healthy expectation that Islamic economics remains true to the revolutions it is pursuing. Our referees have been striving to gauge our published articles to further the objectives for which the discipline of Islamic economics has been established. We sincerely thank them for their devotion to the Journal as we are grateful for joining us with their efforts to make the Journal an active participant in founding a lively intellectual field, which we hope will become increasingly relevant over time as it approaches the economic objectives we all so cherish. We also thank our contributors for confronting the challenges of building the new discipline, while keeping in mind their keen interest in making use of the analytical tools of economics to fill the spaces of new ideas that are necessary for the continuous evolution of the discipline. We will know that we are getting closer to our goals, when we see on hand a workable alternative to the received doctrine, both at the micro and the macroeconomic level. We will be even more assured of success when we sense that Islamic economics has provided a better alternative to neoclassical economics and has demonstrated the advantages of the alternative economic system, that promises and delivers equity, efficiency and sustainability. We can then congratulate ourselves, having been helped by our readers and authors for serving a worthwhile cause.



JIE



Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi

Islamic Finance: Fit for Purpose or Mere Replication?

İlkay Kaya | kaya_ilkay@yahoo.com | 0000-0001-6631-8351

Attorney at Law (Izmir Bar), PhD Candidate at Oxford Brookes University Financial
Law Department

Research Information

Research Type	Article
Date of Submission	15.09.2022
Date of Acceptance	20.06.2023
Date of Publication	15.07.2023
DOI	10.55237/jie.1175883
Citation	Kaya, İlkay. 2023. "Islamic Finance: Fit for Purpose or Mere Replication?" Journal of Islamic Economics 3(2):1-18
Peer-Review	Double anonymized - Two external
Ethical Statement	While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
Plagiarism Checks	Yes - iThenticate
Conflict of Interest	The author has no conflict of interest to declare.
Complaints	jie@asbu.edu.tr
Grand Support	The author acknowledges that they received no external funding in support of this research.
Copyright & Licence	Authors publishing with the journal retains the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

Abstract

The form versus substance issue is not a new phenomenon in Islamic finance. Beyond question, one of the verses emphasising the superiority of substance over form is surah al-Baqarah: *'Righteousness is not that you turn your faces toward the east or the west, but righteousness is one who believes in Allah, the last day, the angels, the Book, and the prophets and gives wealth, in spite of love for it, to relatives, orphans, the needy, the traveller, the who ask for help, and freeing slaves...'*(2:177) In the verse, it is stated that the true goodness and respect for Allah is not to turn its face towards east or west during the worship. Put differently, the Qur'an idealises an understanding wider than a mere formalism that is not based on the virtues of faith, religion, and morality. In this article, it is discussed whether the understanding of the substance over form, which is adopted in the sources of Islam, is fully implemented or not.

In this article, first, prohibitions against riba (as a guiding principle of Islamic finance) in the Quran and its historical roots are examined to understand what the purpose of these restrictions is by looking at Islamic finance philosophy. Second, various contract types which have been used to circumvent the prohibition of riba through hilah and their historical origins are also be criticised. Lastly, some Islamic finance contracts, which are frequently used in Islamic finance, and which are similar to the contracts in conventional finance in terms of economic outcome, are examined. It is also evaluated to what extent the Islamic finance sector, which is structured in line with the classical view on riba, is unique. Also, the criticism of Islamic finance being same as conventional finance both economically and legally is examined.

Islamic finance contributes to the expansion of financial inclusion and the growth of the financial industry. Islamic finance may enhance financial access by broadening the scope of available financial products and promoting the inclusion of individuals who lack access to financial services. Islamic banking has a strong emphasis on partnership-style financing, which may be helpful in enhancing access to capital for small businesses. It also contributes to enhancing financial stability due to its relatively uncorrelated financial products operating in line with the risk-sharing and avoidance of leverage principles. However, Islamic finance industry needs to develop new innovative products to differentiate itself from conventional banking and accommodate the concerns of investors regarding the authenticity of the system.

Keywords: Islamic Finance, Islamic Banking, Islamic Finance Theory, Substance over Form

JEL Codes: G15, G23

Introduction

Islamic finance has been labelled as 'prohibition-driven' finance as it forbids interest and speculation-based transactions. (El-Gamal, 2006). Ribā term literally refers to 'usury'. Usury is originated from the Medieval Latin term 'usuria'. The term was used to mean the fee charged for the use of money. Usuria term was used long before the emergence of the monotheistic religions, and interest was forbidden even in times before these religions. (Rehman, 2008)

The Hammurabi Code of Laws (1760 BC) is the first legal material includes provisions that prohibited interest. Hindu Law dating back to the 400 BC was another one that condemned the interest in money lending (Van De Mieroop, 2004). This practise, which was originated from ancient times, continued in Islam just as in Judaism¹ and Christianity.

Some jurists have been in tendency to perceive Islamic finance terms with the mentality of 1400 years ago, while others have approached innovatively considering the needs and necessities of the modern economy. Indeed, since ribā that means increase or grow was explained in Qur'an and Sunna explicitly, the debate as to what should be understood from the term of ribā and whether it includes all sorts of increase or only usurious interest continues (Eisenberg, 2012).

As stated by Ibn Hanbal the practise of "pay or increase" is the only type of riba that is categorically prohibited by the Qur'an (Ibn Qayyim al-Jawziyyah, d. 1350 cited by Vogel & Hayes, 2006). Although the Quran does not have explicit classification for riba, it is mainly categorised as three forms which are riba-al jahiliyya, riba al-nasia and riba al-fadl by scholars. Ribā al-jahiliyya refers to pre-Islamic practises of ribā in Arabia. In any kind of debt/credit relationship, if no increase is set, when the debt is due and the debtor fails to pay, or if it is already clear that the debtor cannot repay the debt at maturity, the creditor offers either the payment of the principal or the postponement of the debt with the additional amount to be added on the principal (Morrison, 2017).

As this practise called as 'pay or increase' had existed in Arabia before revelation of Islam is the only form of ribā according to Ibn Ḥanbal the founder of the Hanbali school (Vogel & Hayes, 2006).

Arabic root meaning nasa'a means delay or defer. This type of ribā refers to money exchange for money with deferment and thereby simply corresponds to interest in conventional finance. Any financial transaction that results giving or getting any additional predetermined payment in exchange of a loan is considered as ribā al-nasia. Ribā al-fadl is originated from the well-known hadith: 'Gold is to be paid for by gold, silver by silver, wheat by wheat, barley by barley, dates by dates, and salt by salt, like for like and equal for equal, payment being made hand to hand, if these species differ, sell as you wish provided that payment is made hand to

¹One of the explicit statements in the Hebrew Bible regarding prohibition of usury as follows: *'If thou lend money to any of my people, even to the poor with thee, thou shalt not be to him as a creditor; neither shall ye lay upon him interest'*. (Exodus 22:25)

hand' (Muslim). According to this rule two prohibition appear regarding exchanging these commodities. The first one is that exchanging of one of the specified commodities with the same commodity of different class. The second one is that the exchanging of equal or unequal amounts of the six commodities in themselves (Morrison, 2017).

The view of the Islamic schools as to whether the list is limited only to those listed, as in many other issues, differs from each other. While Ḥanafīs extend the scope of prohibition to all fungible goods being in measurable quantity, Shāfi'īs and Mālikīs apply the ban for only storable foodstuff, gold, and silver. Zāhirīs, on the other hand, restrict the extent of hadith limiting only to the commodities mentioned in the hadith (Visser, 2009).

Although there has been a fallacy that ribā simply means interest, with the term of ribā is aimed to describe a wider concept including interest. Ribā does not only cover money loans but also unequal exchange of goods (Visser, 2009). The distinctive feature of this type of ribā al-fadl is that it does not include time factor. All sales within a single type with inequality, with or without delay is prohibited. One cannot sell, for example, good quality dates for a larger quantity of poor-quality date (Vogel & Hayes, 2006). As rightly stated by El-Gamal, ribā al-fadl is targeted to prevent evasion of law by way of a credit sale-like transaction as a result of exchanging the same type of goods in different amount (El-Gamal, 2006).

Ribā as the term at the heart of the whole Islamic finance system and the principle and notion behind prohibition of ribā in financial transactions have been perceived differently. Even though, Qur'an and Sunna have explicit provisions on the prohibition of ribā (interest), the problem arises from the interpretation of the verses mentioning riba since Qur'an does not describe the ribā term. Aldohni states, although the meaning given to the word ribā is controversial, the prohibition of ribā is clear (Aldohni, 2011).

Surah Al- Imrān explains the prohibition of interest in the following terms:

'O believers, take not doubled and redoubled ribā, and fear Allah so that you may prosper. Fear the fire which has been prepared for those who reject faith and obey Allah and the prophet so that you may get mercy.' (3:130-3:132)

Why does meaning of ribā need to be clarified and its application to modern banking transactions to be addressed before all else? On the assumption that the ribā is understood as an interest as literally used in conventional finance, then the whole modern conventional economic structure would be inappropriate. Whereas, if ribā just stands for usury, then most of the conventional finance transactions become valid as long as interest rates are not unreasonably high which means an independent financial system with its own rules is nonessential (Khalil, 2006).

Since the emergence of the prohibition was based on exploitation of needy people in Prophet's time, some authors have suggested that the prohibition would not be applied in commercial affairs (Balala, 2010). According to al- Ashmawi, Qur'an refers to usury with the word ribā (Shepard, 1996) (Referring the Quranic expression of doubling and redoubling the money). He

also points out that the scope of the prohibition of ribā has been widened by fiqh which is, in essence, religious thoughts not religion. Authors having an innovative approach have supported the view that today's economy has no common ground with the Prophet's time (Shepard, 1996).

Balala emphasises that Qur'an does not refer to interest in loans while using the 'ribā' term, rather it refers to unjustified benefit provided from any transactions such as debt, sale, or lease (Balala, 2010). Although prohibition of ribā was not only addressed for loan (qard), but also debt (dayn), and sale (bay'), ribā has been considered equal to interest and therefore Islamic financial engineers have developed interest-free financial products (Saeed, 2011).

Eventually, those who favour reform among Muslims scholars 'reject the entire mediaeval conception of riba as an outmoded idea, as they think the concept is neither essential to the birth of capitalism nor relevant to modern theories of capital and interest' (Haque, 1995). Therefore, the main argument that is put forward by contemporary scholars has been the fact that modern economy inherently in an inflationary characteristic and thereby the prohibition of ribā would not apply to nominal interest but apply to real interest (means the difference between interest rate and inflation rate) (Baldwin & Wilson, 1988).

On the other hand, according to some, whether prohibition of ribā includes interest is not even disputable and all forms of interest is forbidden (Uzair, 1978). From this perspective, the reason for ongoing debate over what was meant by the concept of ribā is the desire to harmonize the global finance principles of 21st century which interest is considered indispensable and Islamic finance that interest is prohibited.

Siddiqi, one of the proponents of the classical theory, describes contemporary interpretation of ribā as the 'efforts for validating bank interest' which is forbidden by Islam (Siddiqi, 2004). Likewise, Iqbal and Molyneux define ribā as regardless its amount (big or small) any value added to principal in a loan (Iqbal & Molyneux, 2004). Another well-known scholar Usmani favours the classical ribā understanding and characterises it as 'any additional amount charged from a debtor' (Usmani, 2002).

By the same token, Iqbal and Mirakhor, having an opposite view to the idea that ribā only means excessive interest and does not include interest, state that doubling or re-doubling money could happen even at a very low interest rate in a long term. Thus, ribā covers not only exorbitant rate of interest but also any other interest at any level (Iqbal & Mirakhor, 2011).

1. Hīlah (Legal Artifice) and Its Origins

Hīlah is a legal stratagem and artifice. In other words, hīlah is a legal method that enables people to reach economic and legal outcomes that they would not arrive at without violating law through evasion of law. Hīlah, as a method favouring a formalistic approach to financial transactions, has been used since the early era of Islam and has been accepted by all classical scholars (Horii, 2002).

One of the similar legal devices to the *hīlah* in Islamic terminology was used to circumvent prohibition of usury in medieval Christianity under the name '*Contractum Trinius*'. In the 13th century, a canonist named Hispanus proposed a notion for the first time against the medieval Catholic Church's ban on usury. Although usury was prohibited, if the debt was not paid at maturity, the lender might have charged a certain amount for the period between the maturity and the payment of the debt which was named as '*interesse*' by Hispanus (El Diwany, 2016). Shortly after this notion was proposed, '*Contractum Trinius*' that combined three different types of contracts was devised by European bankers and merchants. Basic principles of the contracts as follows: A lender would invest for a partnership between himself and a borrower for a one year on a profit and loss sharing basis. Following this, the lending party would sell the right to any profit above a pre-determined rate of profit. Lastly, a lender, to be able to secure his investment, would purchase insurance for the sum he would invest. In fact, this contract was nothing more than a modern loan agreement economically in terms of its impacts on both sides (Rehman, 2008).

Indeed, *Contractum Trinius* and many other types of contracts used to disguise interest-bearing loans became so widespread and even the Church itself soon became a party to such contracts. The evolution process of practise of usury is explained by Barnett as follows: '*Medieval lawyers and their clients became spectacularly adept at circumventing the laws by disguising interest payments. The Church itself was a borrower and a lender and it, too, made use of the ingenious methods of casuistry that had been developed for paying interest without appearing to pay interest. In short credit financing had become too pervasive and integral a part of economic life that no amount of theological argument was going to make it go away. Although theologians continued to argue the moral fine points of the usury problem, by the mid 14th century there was a marked decrease in the Church's actual prosecutions of usury, and it even began to change its laws to allow moderate interest rates*' (Mielants, 2007).

After this practice became common and widespread, the pressure of the European merchants on the Catholic Church led to the Church put an end to its doctrine on prohibition of usury. Today, although the rule of prohibition of interest had been abandoned in the Christian laws, the usury is still considered as unlawful gain in Judaism and Islam.²

Another contract type is used to circumvent the prohibition of *ribā* which is defined as '*idealistic but impractical canonical restraint on contractual freedom and on business life in general*' is '*ina* (known as *Contractus Mohatrae* in Canon Law) (Zimmermann, 1996). The contract is based on the principle that one party sells his good to other party for cash payment, and the other party sells it back on credit which enables one party to get a loan with interest from the other party (Vogel & Hayes, 2006). Under the contract, the debtor sells his commodity to the creditor for a certain amount of money in cash and thereafter immediately purchase back the same commodity for a higher price as payable later (the margin between two sales equal to interest income). (Vogel & Hayes, 2006).

² The proscription lasted 1530s until Henry VIII removed in England.

Bai al-Wafa (Sale and buyback) contract is considered to have been one of the examples of this practise. A party in need of cash sells his asset to the other party of the contract and rents back the same asset (rent is determined as equivalent to interest rate) on condition that once the seller pays back the full price of the asset, he will have right to repurchase the asset. (Ahmed, 2011).

It can be said that there are two different kinds of views on permissibility of *hilah*. According to the view that favours the use of *hilah*, the *hilah* is neither a way of circumventing legal rules nor a tool used with intent to disguise interest-bearing transactions; rather it is a concept that meets the needs of social needs and changing Islamic legal system (Horii, 2002).

Although the spirit that Islamic finance has and the ideology behind Islamic finance emphasising equality and fairness in finance is indeed offer a sound concept, the system has evolved into an application of formalistic principles. Ignoring the aims and spirit of Islam, the main goal has become to achieve the desired outcome in conventional finance through Islamic finance (Vogel & Hayes, 2006). Schacht, likewise, stated the scholars in pre-modern era used legal artifices to fill the gap between the legal maxims of Islamic law and social practise of Muslims (Schacht, 1926). As rightly stated by El-Gamal, *'when people examined the nitty-gritty legal details, the issue of Islamic finance became a much more formalistic exercise.'* (El- Gamal, 2008).

2. Islamic Finance Philosophy

Islamic finance philosophy opposes a financial system that allows income to be obtained without considerable effort. So-called non-productive society, in which affluent individuals do not participate in trade because of their interest income, is not desired.

Instead, an idealised society is one in which people invest with their money and engage in commerce for the benefit of entire community. It should be emphasised that Islam do not forbid entrepreneurs from doubling or tripling their money; rather, they do it through debt financing. A society in which people invest with their money and participate in trade would serve the whole community is idealised (Aldohni, 2011). What is forbidden by Islam is not the capitalists to double or triple their money; rather they do so through debt financing.

According to Islamic understanding, when people are left entirely to their own preferences, they tend to excessive borrowing behaviour. Religious or ethical rules imposing people to act in parallel with the divine rules and thereby serve as a pre-commitment mechanism can play an effective role in preventing people from excessive debt to their own detriment (El-Gamal, 2006). And the second reason is that adherence to religion has historically been assured via adherence to forms. Therefore, the contract types were designed by jurists embodied the spirit of the law (El-Gamal, 2006).

Ibn-Qayyim, while explaining the rationale of prohibition of interest, referred to the interest concept used in pre-Islamic times. Qayyim stated the key element of *ribā* is *'pay or increase'* understanding which is in contradiction with the charity concept in Islam. Islam praises the one gives charity and condemns the person exploiting needy person (Vogel & Hayes, 2006).

Indeed, various aspects of Islamic religion, such as praising almsgiving (sadaqah), considering charity (zakāh) to be one of the five pillars of Islam, and prohibiting ribā in financial transactions, are manifestations of Islam's understanding of preventing the rich from becoming richer, the poor from becoming poorer, and providing economic equality in society. (Vogel & Hayes, 2006).

Cizakca states *'The problem here is that modern Islamic finance is not built directly from the Islamic law but rather from the Islamically modified conventional banking which results high costs, low profits, and a dilution of respectability. Since Islamic finance has not developed its own genuine Islamic instruments, another approach is necessity. The essence of this approach is the realization that there is a substantial difference between the Western homo-economicus, the rational man, who acts purely to maximize his profit, and the homo-Islamicus, the Muslim person, who also tries to maximize his profits but does so subject to the laws and ethics of Islam'* (Cizakca, 2011).

Asutay and Yilmaz states the precepts of the Islamic moral economy express the essence of the notion of shared prosperity, as well as incorporating various social and moral factors that determine economic and financial decisions (Asutay & Yilmaz, 2021).

Kilian Balz argued in a May 2008 speech at Harvard Law School that Islamic finance should not be seen in the context of the "Islamization of the law," but rather as a component of a revival of Islamic religious ethics in international business, where Sharia principles are applied as ethical principles rather than as legal principles (Balz, 2008).

Kay also considers the need of ethical finance business stating that:

We need such business organisations in the financial sector. And we should judge their success not simply by their profitability, not simply in the self-referential terms employed by the financial sector itself, but by the contribution they make to the real economy, and by their effectiveness in meeting the functions which we require the financial sector to deliver (Kay, 2019).

Kay's idea on ethical finance might be considered as valid for Islamic finance and it might be seen as a response to the question of 'what does Islamic finance offer?' as Islamic finance is being regarded as one of the ethical finance types.

3. Similar Practises to Conventional Finance and Different Perspectives

In today's economic conditions, interest is not a desired situation. However, it is a natural consequence of inflation. From an economic standpoint, financial diversification by including Islamic market products which have relatively low correlation to other markets, to portfolios is the greatest benefit for not only devout Muslims but also investors who do not act with religious motives. Even if we ignore Islamic finance products' relatively uncorrelated characteristics in economic crises, diversified portfolios backed by those products may be useful to reduce risks (Cakir and Raei, 2007).

It should be considered as an area that runs parallel to conventional finance and serves customers' needs who are willing to invest on interest-free products. And no matter how

unique or innovator Islamic finance system is, demand on the Islamic finance area must be met.

Although some reformist ideas have been raised on what the ribā is and to reconcile the prohibition of ribā with the modern economy, the view that regards ribā as interest has been the mainstream understanding. Accordingly, Islamic financial products provided by Islamic banking system have been designed aligned with the classical view. Any attempt aims at reinterpreting ribā to adapt it modern economy has been ignored by the dominant practise of Islamic finance. There is almost unanimity among Islamic scholars that the prohibition of ribā covers all kinds of interest regardless of that fact that how big or small or whether it is given for a commercial loan or whether it is given at a real interest rate or less. Lending is not a practical rent- or benefit-seeking financial mechanism in Islam since all loans are considered gratuitous in Islamic finance. The loan transaction is inappropriate because it isn't a loan at all but rather a benevolent offer of help to someone else who needs it (Balala, 2015). Indeed, as sarcastically stated by Kuran, the first and *sine qua non* criterion of being regarded as an Islamic economist is to be opposed to interest rather than to contribute to the literature (Kuran, 1995).

Islamic finance has come under fire for its structure offering financial products replicating their conventional counterparts and thereby not to meet market expectations. Although Islamic finance is legally and conceptually different from conventional finance, Islamic banking setting standards of its operations to conventional banking aims at same practical reality as conventional banking from the economical perspective. (Zaman, 2008).

Zaman claims although Islamic Banks follow different patterns and uses religious slogans emphasising they operate in accordance with Islamic principles and designate their products under the Arabic names, in reality, there is no difference in business manner and the way they operate. Further, the author illustrates his claim with examples that compare Islamic and conventional finance products (Zaman, 2008).

According to some, even the structure of special purpose vehicles (SPV's) and the reason for inventing these vehicles reveal that Islamic finance and its products are in fact nothing more than an imitation of conventional finance. Indeed, SPV's, are widely used in Islamic finance transactions, having no employees and physical presence in essence and have no other purpose than making a specific transaction.

SPV's are the generally used tools to issue certificates due to several practical reasons. SPV's hold the legal title of the underlying asset during the contract term and thus the underlying assets can be ring-fenced. SPV's also act as a means of aggregation pooling various assets that the originator has and making them 'one whole that is divisible into indistinguishable and equal parts that are themselves indivisible and betoken a pro rata ownership claim (Morrison, 2017).

Although the prevalence of the use of SPV in Islamic finance has been criticized because it resembles conventional finance methods, it should be noted, tax evasion or avoidance is not the main motive underlying the originator undertakes a securitisation, it is a fact that

securitisation process through using SPV's can reduce the tax expenses. The reason why offshore financial centres have been found more advantageous than the jurisdictions that a legal person is domiciled is because those jurisdictions enable the issuers to carry out transactions with low cost, difficulty, and the risk (Morrison, 2017).

Accordingly, jurisdictions where offer relatively favourable taxation by way of zero or fixed and agreed taxation have become preferred areas for corporate tax residency. Another reason that put the tax havens more advantageous position in terms of being preferable for establishing a SPV is that some strict conditions may need to be satisfied such as minimum duration requirements as to trading records or profitability for companies that wish to issue securities while some offshore centres offer companies to set up a SPV in an economically and politically stable environment (Deacon, 2004).

Another argument that is believed to show that the current practise of Islamic banking deviates from the aim of Islam is that although one of the main objectives of Islam regarding financial transaction is sharing any potential risk while undertaking a risky business, Islamic finance is still under the domination of murabaḥa as fixed-return-based mode of finance (Khan, 2010). This intensive use of murabaḥa products in Islamic finance is referred as '*murabaḥa syndrome*' (Yousef, 2014). Murabaḥa term is used to define a specific type of sale contract known as 'mark-up sale'. The financier, in this transaction, purchases the commodity and sells it to its customer adding certain amount profit above the owning cost. The customer makes payments on a deferred basis. Such transaction which is economically similar to conventional lending has always been a matter of debate and criticised by scholars due to excessive use of murabaḥa financing by Islamic banks (Kamali, Suzuki, & Miah, 2018).

In fact, according to current statistical data published by Participation Banks Association of Turkey, even only utilization ratio of murabaḥa finance surpasses 50% in all countries having Islamic banking activities (Except Malaysia, the UAE and Pakistan). Indeed, while this rate is over 90% for just murabaḥa products in Turkey, the UK has the 98% total percentage of using murabaḥa and ijara products by 2013 (Participation Banks Association of Turkey, 2015). Farooq (2015) shares the same perspective on the IFI's business manner and claims that although some distinguishing modes of transactions have been created from the legal perspective, debt-orientation of the sector bears a resemblance to conventional finance from the economic perspective.

Ongoing criticism on the Islamic finance from the emergence of the system has been the correlation between the conventional interest rates and mark-up rates. As Islamic finance transactions are aimed to profit and loss sharing, both the profit and financing profit rates are supposed to be varied in proportion to the rate of return of the financed business. The fixed rate returns regardless of the profitability of the business financed by the deposits invested by the customers raise doubts about the genuineness of the system.

However, it should be noted, due to competitive constraints, certain Islamic banks with a sizable portion of their capital coming from Islamic accounts spread out the returns offered to

depositors over time and absorb some or all losses, as needed. The net revenue from mudaraba investment accounts usually goes towards funding the profit equalisation reserve (PER). The PER benefits both investment account holders and shareholders because the bank is entitled to a pre-agreed portion of earnings from these equity-based contracts. In order to smooth investors' income over time, Islamic banks typically adopt PER. The revenue after deducting the bank's portion, or the mudarib's share, and the payment to PER funds the investment risk reserve (IRR), which is completely accountable to investment account holders. IRR is often utilised to compensate losses from investments funded with investment accounts because the mudarib does not bear losses outside of circumstances of carelessness and/or misbehaviour (Jobst & Sole, 2020).

According to the Guidance Note on the Practise of Smoothing the Profits Pay-out to Investment Account Holders (IFSB, 2010), issues relating the smoothing practises raise five problems namely disclosure and transparency issues, corporate governance issues, issues arising on liquidation, capital adequacy issues, and harmonisation/standardisation issues. In line with the scope of the article, substance over form issue regarding PER and IRR's needs also be mentioned. The understanding of Islamic banking, which is based on the principle of profit and loss sharing and operate on entirely different grounds and obliges the investment account holders to bear a possible loss, is inconsistent with the PER and IRR's smoothing function. For instance, in a case an investor who holds a bond which is issued to finance a real estate project and risks his return due to the possibility of failure of the project, the return would be in accordance with the principle of the Islamic law based on profit and loss sharing principle.

Smoothing creates a barrier of obscurity between unrestricted investment account holder (UIAH) in particular, and the Islamic Financial Institutions (IFI's) striving for their financial support. This opacity can only create the misleading impression that an IFIs are operating better than they actually are.

On the other hand, some scholars argue that the criticisms about the so-called '*murabaḥa syndrome*' in Islamic finance neglects the fact that Islamic finance is a part of real economy and a sub-system. In an economy where debt-based financial transactions comprise the entire system, the tendency of Islamic finance to debt-based transactions shall be more or less the same (Gundogdu, 2016).

Although murabaḥa contract is regarded as a fixed-return-based mode of finance, it is essentially a form of credit rather than an interest-bearing loan. The contract involves real sale transactions and in case of non-payment of a debt when due, the bank is not entitled to charge an additional fee as in conventional loan (Ahmed, 2014). Islamic banks require the purchase and sale of a tangible asset in their transaction which makes it difficult for banks to make speculative transactions.

The correlation between conventional interest rates and mark-up rates is explained with a single reason which is 'competitiveness'. Admittedly, current account holders will not be

willing to a risky investment model, regardless of which bank they work with. This risk-averse character of a customer obliges portfolio managers to invest in low-risk assets in order to meet customers' needs and expectations and minimize the investment risk (Sarac & Zeren, 2014). However, it is required to make a distinction between expectation of current and investment account holders. In terms of a typical investment account offered by an Islamic bank, the deposits are not '*capital certain*', and therefore the depositor runs the risk of making a loss (Archer & Karim, 2009).

Under tawarruq transaction (as another Islamic financial instrument similar to conventional practises), on the other hand, a person who needs money (mutawarruq) purchases a commodity through deferred sale which allows him to delay his debt and sells the same commodity to third party immediately after the purchasing at a lower price to meet his immediate cash need in the classical tawarruq transaction (Sencal & Asutay, 2019).

This purchase and sale which required a person seeking for cash to be involved with the market in person rather meeting his need via loan agreement promotes direct embeddedness with the surroundings and make the transaction permissible in terms of Islamic law (Sencal & Asutay, 2019). Contrary to the International Council of Fiqh Academy's view on classical tawarruq deeming it permissible, the organized tawarruq which refers to a transaction where the bank itself sells the commodity as an agent on behalf of the customer to the third party and pays the money to the customer eliminating the intermediary steps and transfers these steps to banks, trading companies, or brokers is considered illicit (The International Islamic Fiqh Academy- Resolution No.179 (5/19), 2009).

Therefore, all stages of the transaction, including the risk of buying the commodity with instalments and finding the buyer of the commodity, are carried out by the bank or the institutions authorized by the bank, and the customer obtains the cash he needs without being involved in any stage of the transaction. The commodity, usually, is not change hands and only exchanged with other commodities in the market without any effort of the customer.

Islamic banks that include tawarruq transactions in their portfolio have always come under fire for several reasons. The formation of a tawarruq transaction that allows parties to trade same commodity many times with the main intention of having credit have caused the transaction to have been seen illicit. According to Islamic scholars, the client becomes a party of a transaction for purchasing a commodity that he would not actually want to have, and the banks becomes a mere device to provide a loan to the customer. As the bank also acquires back the same commodity that it already purchased at the first stage and there is nothing that has changed but providing the cash needed to the customer (Wilson, 2012).

Gharar, as a term refers to uncertainty, risk or speculation is one of the fundamental concepts in Islamic finance just as ribā. Although there is no direct reference to gharar in the Qur'an, some verses are thought to refer to the concept of gharar. Prohibition of gharar is stated in several hadiths with different definitions. Sale of '*the birds in the sky or the fish in the water*', '*the*

catch of the diver, *'the unborn calf in its mother's womb'* illustrate the uncertainty in financial activities in several hadith (El-Gamal, 2001).

Since there is no guarantee that the subject matter of a contract will exist at the time the agreement is to be conducted, futures, forwards, and other derivatives are typically regarded as gharar. Islamic banks don't hesitate, nevertheless, to push the boundaries of what sharia boards consider appropriate (Visser, 2009).

Two forward sale contracts in Islamic finance are the exceptions to the prohibition. Salam, may be described as a sale with a payment in advance for a future delivery. An illustration of such a transaction would be the whole amount being paid in advance for a fungible good to be delivered at a certain future date and in the stated quantity and quality. Such an agreement is equivalent to a forward sell contract. During the contractual session, the entire payment must be paid. Salam fundamentally differs from a standard forward sell contract in this sense because there is no upfront payment necessary (Eisenberg, 2012). Although the crop, for example, is not guaranteed to exist in the future, agriculture would suffer significantly if this type of buyer's credit were prohibited.

The other similar practise to conventional finance is the istisna contract, which is a request to produce or construct an item with a portion of the cost paid in advance. According to Islamic law, istisna is legal due to a custom that was prevalent at the time of the Prophet that is similar to this type of agreement, based on a qiyas reasoning, as well as due to the necessities of commerce (Visser, 2009).

Under ijara contract, which is said to be the equivalent of sale and leaseback finance model in conventional finance, a company sells its property to third party and lease the same property from the buyer and thus the company obtains the cash it needs without disposing of the asset it sells. This method is frequently used in both Islamic and conventional finance with its advantages in various aspects such as freeing up cash on a balance sheet, enhancing liquidity and provide cash flow infusion to use commercial purposes as well as its accounting and taxation implications. Ijara arrangements are occupied a significant proportion of Islamic banks' portfolios.

Under wakala model, on the other hand, in order to carry out commercial business activities on his behalf, the principle appoints a person to serve as his agent, supplies the money to be used in commercial activities. An incentive charge or a performance fee may be included in the amount the principle pays the agent in exchange for his services. After deducting any performance fees, the agent gives the principal the proceeds from those commercial operations (Eisenberg, 2012). Wakala can be regarded as a more consistent structure with the Islamic principles and operationally more straightforward and more cost effective as it does not require third party involvement. Just as wakala contracts, musharaka finance model which is a universal cooperative principle based on bringing two or more parties for their shared interests seems in line with the Islamic finance principles within Islamic finance instruments.

Conclusion

The concept of *maslahah*, or public interest, is used to open the door for the creation of hybridity in the form of innovative Islamic financial products, based on their modern conventional equivalents, for the modern practice of Islamic banking and finance, which is constructed through the 'transformation of exception into norm' (Sencal & Asutay, 2019).

Islamic finance industry needs to develop new innovative products to differentiate itself from conventional banking. The whole system should be structured in accordance with the requirements and spirit of Islam. Nevertheless, even though there are considerable resemblances between two systems economically, even the current position of Islamic finance cannot be considered as a system that is just an imitation of conventional finance from a legal perspective.

The largest benefit, from an economic perspective, is financial diversification, which is achieved by adding Islamic finance products to portfolios, which have a relatively low correlation to other markets (Cakir and Raei, 2007). This benefit extends to both devoted Muslims and investors who are not motivated by religious beliefs. Diversified portfolios supported by Islamic finance products may be helpful to lower risks in economic crises.

Hence, there should be substantial efforts made to promote knowledge of and comprehension of Islamic finance. Islamic finance should not be portrayed as simply religious, but as a sector that provides alluring financial goods and services that are fair and reasonable.

Islamic finance is still under the domination of *murabaḥa* as fixed-return-based mode of finance. *Murabaha* financing with a profit rate benchmarked to market interest rates appears uncomfortably similar to a traditional loan. Therefore, Islamic benchmark rates need to be developed to accommodate the concerns of investors regarding the authenticity of the system.

References

- Ahmed, H. (2011) *Product Developments in Islamic Banks*. Edinburgh: Edinburgh University Press
- Asutay M. and Yilmaz I. (2021) Constituting an Islamic Social Welfare Function: An Exploration Through Islamic Moral Economy, 14(3), 524-540
- Balala, MH. (2010) *Islamic Finance and Law: Theory and Practise in a Globalized World*. London: I.B. Tauris
- Baldwin D. and Wilson, R. (1988) 'Islamic Finance in Principle and Practise' in Chibli Mallat (ed) *Islamic Law and Finance*, London: Graham and Trotman Ltd
- Barnett, JE. (2007) Times's Pendulum, in Ed. Mielants, EH. *The Origins of Capitalism and the 'Rise of the West'*, Temple University Press, Philadelphia, 20.
- Cakir, S. and Raei F. (2007) Sukuk vs. Eurobonds: Is there a Difference in Value-at-Risk? <<https://www.elibrary.imf.org/view/IMF001/08778-9781451868012/087789781451868012/08778-9781451868012.xml?redirect=true>> accessed 9 May 2023
- Cizakca, M. (2011) *Islamic Capitalism and Finance*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar
- Eisenberg, DM. (2012) 'Sources and Principles of Islamic Law in relation to Finance' in Craig R Nethercott and David M Eisenberg (eds) *Islamic Finance: Law and Practise*. Oxford: Oxford University Press
- El Diwany, T. (2006) *Subverting the Islamic Ban on Usury*. Financial Times <<https://www.ft.com/content/3507f192-1296-11db-aecf-0000779e2340>> accessed 8 December 2021
- El-Gamal, M. (2001) An Economic Explication of the Prohibition of Gharar in Classic Islamic Jurisprudence. *Islamic Economic Studies*, 8(2), 29-58.
- El-Gamal, M. (2006) *Islamic Finance: Law, Economics, and Practise*. Cambridge: Cambridge University Press.
- El-Gamal, M. (2008) Contemporary Islamic Law and Finance: The Tradeoff Between Brand-Name Distinctiveness and Convergence. *Berkeley Journal of Middle Eastern and Islamic Law*, 1(1), 193-201.
- Farooq, MO. (2015) Islamic Finance and Debt Culture: Treading the Conventional Path? 42(12) *International Journal of Social Economics*, 1183.
- Gundogdu, AS. (2016) Islamic Electronic Trading Platform on Organized Exchange <<https://core.ac.uk/download/pdf/82519013.pdf>> accessed 1 August 2019
- Haque, Z. (1995) *Riba: The Moral Economy of Usury, Interest and Profit*. Selangor: Ikraq.

- Henning, JJ. (2007) *The Medieval Contractum Trinius and The Law of Partnership Fundamina: A Journal of Legal History* <<https://journals.co.za/content/journal/10520/EJC-72be050d7>> accessed 8 December 2021
- Horii, S. Reconsideration of Legal Devices (Hiyal) in Islamic Jurisprudence: The Hanafis and Their 'Exits' (Makharij) 9(3) *Islamic Law and Society*, 314.
- Iqbal Z. and Mirakhor, A. (2011) *An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practise*. Singapore: John Wiley & Sons
- Iqbal, M. and Molyneux, P. (2004) *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects*. London: Palgrave MacMillan UK
- Jobst, AA. and Sole, J. (2020) The Nature of Islamic Banking and Solvency Stress Testing—Conceptual Considerations <<https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Economics-of-Islamic-Finance-and-Securitization-20939>> accessed 25 March 2023
- Kamali, MH. Suzuki, Y. and Miah, MD. (2018) An Inquiry into the Scope of 'Acceptable' Gharar in Eds. Suzuki, Y. and Miah, MD. *Dilemmas and Challenges in Islamic Finance: Looking at Equity and Microfinance*, Oxon: Routledge, Abingdon, 45.
- Kay, J. (2019) *Ethical Finance* <<https://www.johnkay.com/2019/02/21/ethical-finance/>> accessed 17 November 2020
- Kahf, M. (1978) *Islamic Economy: Analytical Study of the Functioning of the Islamic Economic System*, American Trust: Indianapolis
- Khalil, EH. (2006) An Overview of the Sharia'a Prohibition of Riba, in Abdulkader Thomas (ed) *Interest in Islamic Economics: Understanding Riba*, Routledge Islamic Studies
- Khan, F. (2010) How 'Islamic' is Islamic Banking. *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 76(3), 805-820.
- Kuran, T. (1995) Islamic Economics and the Islamic Sub-economy. *The Journal of Economic Perspectives*, 9(4), 155-173.
- Lewis MK. and Algaound, LM. (2001) *Islamic Banking*, in Ed. Aldohni, AK. *The Legal and Regulatory Aspects of Islamic Banking: A Comparative Look at the United Kingdom and Malaysia*, Routledge, Abingdon, 31.
- Mills PS. and Presley JR. (1999) *Islamic Finance: Theory and Practise*. Palgrave MacMillan UK
- Morrison, S. (2014) *Islamic Banking and Financial Crisis: Reputation, Stability and Risks* (Book Review) 103.
- Morrison S. (2017) *The Law of Sukuk: Shari'a Compliant Securities* (London: Sweet & Maxwell, Thomson Reuters 2017) 73.

Participation Banks Association of Turkey, Turkish Participation Banking Strategy Document 2015-2025 (March 2015)

<http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/TKBB_Strateji_Belgesi_Ingilizce.pdf> accessed 31 July 2019

Rehman, SS. (2008) *Globalization of Islamic Finance Law* <<https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/wisint25&div=36&id=&page=>> accessed 6 December 2021

Saeed, A. (2011) 'Adapting Understanding of Riba to Islamic Banking: Some Developments', in Mohamed Ariff and Munawar Iqbal (eds) *The Foundations of Islamic Banking: Theory, Practise and Education*, Edward Elgar Publishing

Schacht, J. (1926) *Die Arabische Hijal-Literatur. Ein Beitrag zur Erforschung der Islamischen Rechtspraxis*, XV *Der Islam*, 21.

Sencal H. and Asutay M. (2019) *The Emergence of New Islamic Economic and Business Moralities* 61(5) *Thunderbird International Business Review*, <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1002/tie.22064>> accessed 28 March 2022

Shepard, WE. (1996) 'Muhammad Said al-Ashmawi and the Application of the Sharia in Egypt' 28(1) *International Journal of Middle East Studies* <<https://www.jstor.org/stable/pdf/176114.pdf?refreqid=excelsior%3Ac1d42e08c43c41ceccd7ce9f8c8a0b6f>> accessed 30 July 2021

Siddiqi, MN. (2004) *Riba, Bank Interest and the Rationale of Its Prohibition*. Jeddah, Saudi Arabia: Islamic Research and Training Institute, Islamic Development Bank

Udovitch, AL. (1962) *At the Origins of the Western Commenda: Islam, Israel, Byzantium?* 37 *Speculum*

<<https://www.jstor.org/stable/pdf/2849948.pdf?refreqid=excelsior%3A65db7a0d578023d45d5d856dc9d678d7>> accessed 10 December 2021

Usmani, MT. (2002) *An Introduction to Islamic Finance*. The Hague; London: Kluwer Law International

Van De Mierop, M. (2004) *King Hammurabi of Babylon: A Biography*, Oxford, UK: Blackwell Publishing

Visser, H. (2009) *Islamic Finance: Principles and Practise*, Cheltenham: E. Elgar

Vogel, FE. & Hayes SL. (2006) *Islamic Law and Finance: Religion, Risk, and Return*. Leiden-Boston: Brill.

Warde, I. (2009) *The Relevance of Contemporary Islamic Finance*. *Berkeley Journal of Middle Eastern and Islamic Law*, 2(1), 159-171.

Warde, I. (2010) *Islamic Finance in the Global Economy*, Edinburgh University Press

Wilson, R. (2012) *Legal, Regulatory, and Governance Issues in Islamic Finance*. Edinburgh: Edinburgh University Press

Yousef, TM. (2004) The Murabaha Syndrome in Islamic Finance: Laws, Institutions and Politics, in Ed. Henry, CM. and Wilson, R. *The Politics of Islamic Finance*, Edinburgh University Press, Edinburgh, 63-80.

Zaman, MR. (2008) Usury (Riba) and the Place of Bank Interest in Islamic Banking and Finance, 6(1) *International Journal of Banking and Finance*, 1.

Zimmermann, R. (1996) *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*. Oxford University Press.



JIE



Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi

تأثيرات الصدمات الخارجية والداخلية على اقتصاديات الحج والعمرة: تحليل ونمذجة نظرية

حسن بلقاسم غصان | hbghassan@yahoo.com | ORCID: 0000-0002-2007-4440

أ.د. ، سابقا، جامعة أم القرى، كلية العلوم الإقتصادية والمالية الإسلامية، قسم الاقتصاد، حاليا مستشار اقتصادي وتعاون بحثي مع معهد الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة

بيانات البحث / Research Information	
نوع البحث / Research Type	مقالة / Article (Impacts of External and Internal Shocks on Hajj & Umrah Economics: Analysis and Theoretical Modelling)
تاريخ التسليم / Date of Submission	21.11.2022
تاريخ القبول / Date of Acceptance	16.06.2023
تاريخ النشر / Date of Publication	15.07.2023
DOI	10.55237/jie.1208317
عطف / Citation	حسن ،غصان، بلقاسم. 2023. "تأثيرات الصدمات الخارجية والداخلية على اقتصاديات الحج والعمرة: تحليل ونمذجة نظرية." Journal of Islamic Economics 3(2):19-37
تحكيم المحكم / Peer-Review	Double anonymized - Two external / حكامان خارجيان - التحكيم السري
بيان أخلاقي / Ethical Statement	While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited. / تم العزو إلى جميع المراجع المستخدمة بشكل صحيح أثناء إجراء البحث وكتابته
فحص الانتحال / Plagiarism Checks	iThenticate / Yes - iThenticate / نعم
تضارب المصالح / Conflict of Interest	The author has no conflict of interest to declare. / ليس لدى المؤلف أي بيان عن تضارب في المصالح
شكوى / Complaints	jie@asbu.edu.tr
صندوق الدعم / Grand Support	The author acknowledge that they received no external funding in support of this research. / يعلن المؤلف أنه لم يتلق أي تمويل خارجي أثناء إجراء هذا البحث
حقوق التأليف والترخيص / Copyright & Licence	CC BY-NC 4.0 / يحتفظ المؤلفون الذين قاموا بالنشر في مجلتنا بحقوق الطبع والنشر لأعمالهم المرخصة بموجب: CC BY-NC 4.0 / Author publishing with the journal retains the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

الملخص

يتناول البحث التحليل المبدئي النظري لتأثيرات الصدمات خارجية المنشأ وداخلية المنشأ على اقتصاديات الحج والعمرة والزيارة. وعبر استخدام منهج الإستقراء النظري والتحليل المقاصدي النظري الشرعي بالإضافة إلى المنهج النمذجي النظري لمتجهة الإنحدار الذاتي البنيوي، سعى البحث إلى دراسة نظرية للزيارة التعبدية، وعرض تفسير إفتراضي لتقلبات الدخل في قطاع الزيارة. تسمح هذه النمذجة برصد تأثيرات الصدمات البنيوية السالبة، وذلك باعتبار متغيرات تؤثر على دخل أم القرى، منها على وجه الخصوص حجم الاستثمار في قطاع الزيارة والذي يؤثر في الطاقة الإستيعابية للفنادق، وأعداد الزائرين من العالم والذي يتأثر بتكلفة الحج و/أو العمرة المرتبطة مبدئياً بمؤشر الأسعار في الحرمين. وكذلك نفقة كل الزائرين التي تتم خلال زيارتهم، والتي تتغير تبعاً لدخل الزوار من خارج المملكة ولدخل الزوار من داخل المملكة. كما نأخذ بعين الإعتبار مؤشرات تعكس الأزمات الإقتصادية والأمنية في بلاد الحرمين وفي غيرها من بلدان العالم، بالإضافة إلى مؤشرات حدوث الأوبئة أو الأمراض المعدية البارزة حول العالم مثل ما حدث مع وباء كورونا 19 الذي انتشر انتشاراً واسعاً عبر العالم. وبسبب هذه الجائحة العالمية سجل موسم حج 1441 هـ (يونيو 2020م) عدداً صغيراً من حججاج الداخل فقط بحوالي 10000 في حين أن المتوقع دون الوباء أن يصل عدد الحججاج إلى 2.5 مليون. وباستخدام نظرية المقاصد الشرعية في حفظ الدين والنفس والمال والعدل، ثم عبر النمذجة النظرية للصدمات البنيوية وما تفرزه من تفاعلات، يمكن الوصول إلى تصور واضح ووضع سياسة متكاملة للتعامل مع أزمات الأوبئة وما شابهها من مخاطر تؤثر على حياة الفرد المسلم في سفره من بيته إلى بيت الله في الحرم المكي وإلى زيارة الحرم المدني.

الكلمات المفتاحية: الحج، العمرة، الزيارة التعبدية، الصدمات، نمذجة، تحليل اقتصادي.

JEL Codes: Z12, N35, L83

Impacts of External and Internal Shocks on Hajj & Umrah Economics: Analysis and Theoretical Modelling

Hassan Ghassan

Abstract

This research paper aims to initialize a theoretical analysis of the effects of exogenous and endogenous shocks on the economics of Hajj and Umrah. Through the induction methodology of Shariah Makassed analysis and the theoretical modelling approach of the structural autoregressive vector, this paper provides a theoretical study of the devotional visit and presents an explanation of the income fluctuations in the religious visits sector. This modelling allows monitoring the effects of negative structural shocks by considering some variables that affect the income of Umm Al-Qura, in particular, the investment in the religious visits sector affecting the capacity of hotels, the number of visitors which is influenced by the cost and depending on price index in the Haramayn. Also, they include the expense of all visitors, which depends on the income of visitors from outside and inside the Kingdom. Due to the global epidemic disease Corona 19, the Hajj of 1441 AH (June 2020 AD) documented a small number of only domestic pilgrims, about 10000, while the expected number was about 2.5 million. By using the Shariah Makassed theory in preserving religion, life, money, and justice, and afterwards, by theoretical modelling of structural shocks and their interactions, a clear vision emerges and helps to develop an integrated policy to deal with crises of epidemics and similar risks that affect the life of the any Muslim during his trip from his home to the house of Allah in the Great Mosque of Makkah and to visit the Grand Mosque of Madinah.

Keywords: Hajj, Umrah, Religious Visit, Shocks, Modelling, Economic Analysis.

JEL Codes: L83, N35, Z12.

مقدمة

الأصل في الحج والعمرة هو الأبعاد الروحية-التعبدية، وينتج عن هذا الأصل وفورات اقتصادية أشار القرآن إلى جوهرها حيث قال الله سبحانه وتعالى في سورة القصص الآية 57: " أَوْ لَمْ تُمَكِّنْ لَهُمْ حَرَمًا آمِنًا يُجْبَىٰ إِلَيْهِ ثَمَرَاتُ كُلِّ شَيْءٍ رِزْقًا مِنْ لَدُنَّا، وَلَكِنَّ أَكْثَرَهُمْ لَا يَعْلَمُونَ ". إن خصيصة الحب المكّي لها عدة أبعاد اقتصادية بالإضافة إلى الأبعاد الروحية-التعبدية. وتكمن الأبعاد الاقتصادية في قدرتها التنافسية العالية في جذب أعداد كبيرة من الزائرين. وترتبط هذه القدرة التنافسية بالتفاعل المزدوج بين القطاع الحكومي والفاعلين الاقتصاديين في قطاع الزيارة التعبدية، التي تستقطب منذ أكثر من 1400 عام وفي حركة دائبة الملايين من المسلمين حول العالم خلال موسم الحج وموسم رمضان وكذلك خلال باقي الأشهر. وبعد أن أصبح عدد الساكنة البشرية من المسلمين في الأرض، حسب مركز البحث Pew Research Center يناهز في عام 2022 حوالي 2.045 مليار،¹ تتضمن أغلبية من أهل السنة تصل الى حوالي 1.7 مليار، يرتفع الطلب الافتراضي الحالي والمستقبلي لأداء فريضة الحج وللتمتع بالعمرة والزيارة خلال الأشهر القادمة والأشهر المستقبلية (Seddon and Khoja, 2003). مما يعني حسب نظام الحصص، والذي أقرته منظمة التعاون الإسلامي الدولية، أن السماح بألف في كل مليون نسمة لم يعد كاف للطلب الافتراضي المتزايد والذي يقترب من ألفين في كل مليون نسمة مسلمة. وحسب دراسة (Memish et al., 2019) أن العدد السنوي للزائرين يناهز 10 مليون من مجموع الحجاج والمعتمرين ويأتون من 182 دولة. وتهدف خطة الإصلاح الاقتصادي الجديدة في المملكة إلى زيادة طاقة العمرة والحج لتصل سنويا من 8 مليون إلى 30 مليون حاج ومعتمر. وفي سنة 2019 كانت وزارة الحج والعمرة في المملكة السعودية تتوقع أن يكون عدد الحجاج في حج 1441 هـ (يونيو 2020م) حوالي 2500000، وبسبب الإنتشار العالمي لجائحة فيروس كورونا 19، صار العدد فقط وبحجاج الداخل حوالي 10000. وحسب بيانات الهيئة العامة للإحصاء،² أنه خلال الأشهر من محرم إلى نهاية شهر رجب لسنة 1441 هـ (أي من أغسطس 2019م إلى الأسبوع الأخير من شهر مارس 2020م)، انتقل عدد المعتمرين من أقرب من 20 مليون إلى أقرب من 6 مليون. وقد تولد عن العمرة والحج معًا عوائد بعشرات الملايير دولار سنويًا للشركات والاقتصاد، لكن وباء كورونا 19 الافتراضي أدى إلى انكماش حاد في دخل الحج والعمرة، كما نتج عن إلغائهما تكاليف باهظة لإقتصاد الحرمين خاصة وإقتصاد المملكة عامة.³

لكن رغم هذا التزايد الكمي في عدد المسلمين الذن يرغبون في الحج (Jafari and Scott, 2014)، إلا أن طلب الحج والعمرة قد يخضع لمجموعة من العوامل والمؤثرات الداخلية المنشأ أو الخارجية المنشأ. أما التأثيرات الداخلية المنشأ فهي التي ترتبط بما يحدث داخل الحجاز وبشكل أوسع داخل المملكة، وأما التأثيرات الخارجية المنشأ فهي التي تحدث حول العالم خارج أرض الحجاز. وقد

¹ <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/muslim-population-by-country>

² <https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/1464548> وكذلك: <https://www.stats.gov.sa>

³ خلال القرن التاسع عشر، تحديدا في عامي 1837 و1846، أدى تفشي مرض الكوليرا على نطاق واسع إلى تعليق الحج (Peters 1994). كما حدثت أوبئة سابقة مثل فيروس كورونا ميرس (2012)، وأنفلونزا الخنازير (2009)، وأنفلونزا الطيور (2005)، وفيروس سارس (2003). واقتضت هذه الأوبئة العديد من الإجراءات الطبية الاحترازية، وتمت إقامة شعائر موسم الحج خلال تلك السنوات. لكن مع ظهور فيروس كورونا 19، أعلنت المملكة السعودية، ولأول مرة منذ تاسيسها في سنة 1932، إلغاء موسم الحج جزئيا وبدرجات متفاوتة خلال ثلاثة سنوات متتالية.

تكون هذا التأثيرات ذات صبغة اقتصادية و/أو سياسية (Bianchi, 2004)، صحية أو وبائية (El-Hanandeh, 2013)، أمنية أو غير ذلك مما قد يطرأ ويأثر على المسار الطبيعي لأداء الحج أو العمرة (Almulla, 2008).

يتأثر قطاع الزيارة التعبدي من جانب العرض بمدى الاستثمار الحكومي في البنية التحتية الأساسية ذات الصلة بالحرم المكي والاستثمار الخاص في صناعة الزيارة التعبدي، كما يتأثر من جانب الطلب الفعلي بوصول أعداد من الزائرين وبأعدادهم المرتقبة، والذي يتفاعل مع عدة عوامل خارجية المنشأ تحدث حول العالم بشكل غير مفاجئ ومفاجئ. وتتمثل هذه الأخيرة في حدوث صدمات ذات تأثير مباشر على قطاع الزيارة. كما تتمثل هذه العوامل الخارجية، والتي تؤثر بشكل حاد في الطلب على الزيارة التعبدي: مثل ظهور بعض الأمراض وانخفاض القدرة الشرائية والإدخارية للمسلمين حول العالم، وحدث حروب في مناطق معينة من العالم الإسلامي وأي مستجد وبائي أو وقوع زلازل مدمرة أو حروب على المستوى الإقليمي أو العالمي. ولذلك تتلخص الفكرة الرئيسة للبحث في وجود فجوة اختلالية بين الطلب والعرض في قطاع الزيارة، والتي تمهد عدة مشاريع استثمارية بمدى معين من الخسارة.

عبر استخدام منهج الإستقراء النظري والمنهج النمذجي النظري، يهدف البحث إلى دراسة مبدئية نظرية للزيارة التعبدي ولتقلبات الدخل في قطاع الزيارة والسعي للتفسير الإفتراضي والتوقع باقتراح توظيف أدوات كمية قياسية. ويؤصل هذا البحث نظريا طريقة لقياس حجم الأضرار التي تلحق بإقتصاد مكة المكرمة نتيجة الصدمات الخارجية خصوصا، كما يتيح تحليل كيفية الحد من الآثار السلبية على نفس القطاع وعلى الأنشطة الاقتصادية والمالية المرتبطة به. وتكمن هذه الآثار مثلا في النقص الحاد في عدد الحجاج والمعتمرين، في زيادة معدل البطالة في قطاع الزيارة، في الإنخفاض الحاد لأسعار الإيجار، في تراجع الجهد الاستثماري، وفي إنكماش الناتج الاجمالي لمنطقة مكة المكرمة. كذلك، وعلى ضوء التحليل النظري، يسعى البحث إلى اقتراح سياسات اقتصادية لمواجهة أو التقليل من أثر التقلبات، وذلك دعما لقطاع الزيارة في مكة والنهوض بكل كفاءاتها العلمية والمهنية حتى تكون قدوة عالمية في قطاع السياحة التعبدي بشكل عام.

نستعرض في الفقرة 2 بعض الأدبيات التي سعت في التفسير النظري للزيارة الدينية (على سبيل المثال Kessler, 2020; Iliev, 2015)، ويتبين أن مبررات هذه الزيارة معقدة وترتبط بالرغبات الكامنة في قلوب أصحابها، كما ترتبط بهوى وجشع السدنة والقائمين على تلك المزارات، والتي أصبحت صناعة قائمة بذاتها. لكن مساهمة هذا البحث تكمن في بيان أن الزيارة الشرعية في دين الإسلام، تعتمد أساسا على ما شرعه الله عز وجل ورسوله صلى الله عليه وسلم، وتتجلى في تعظيم المشاعر خاصة في الحرم المكي وفي الحرم المدني. وبما أن الزيارة التعبدي مكانية ووقفية، فإنها تأثرت بشكل جلي بجائحة كورونا 19. وقد أدت هذه الصدمات العالمية إلى مراجعة النظريات السائدة السابقة التي تهتم بما يسمى السياحة الدينية (Iliev, 2020). كما نجد أن نظرية المقاصد الشرعية وحسب صيغة الإمام الشاطبي (1320-1388م)، عبر ضرورة حفظ الدين والنفس والعقل والنسل والمال بالإضافة إلى الضرورة التي أصل لها ابن تيمية (1263-1328م) عبر ضرورة حفظ العدل، تؤصل نظريا للزيارة التعبدي بما تقتضيه بعد الحفاظ الأسمى للدين من أهمية حفظ النفس من المفسد الواقعة والمتوقعة. وهذه النظرية الإسلامية مكتملة، وذات سبق تنظيري مقارنة بالنظريات الوضعية حول الزيارة التعبدي، بحيث تأخذ بالإعتبار الحالة الطبيعية لأداء الزيارة التعبدي فيكون المقصد الشرعي هو حفظ الدين، كما لم تنسى الحالة غير الطبيعية أي استثنائية عند وجود موانع فيتمثل المقصد الشرعي في حفظ النفس. كذلك، نوضح ومن

منظور إقتصادي إسلامي أن التقلب في رزق أهل الحرمين يحدث خلال فترتنا الحالية، كما حدث في التاريخ الإسلامي للحرمين خلال أزمنة وعصور عديدة بحدوث مخاطر متعددة مثل السرقة والجوع ومخاطر الكوارث من سيول جارفة ومخاطر الأمراض الفتاكة والأوبئة المعدية وغيرها. وفي الفقرة 3 يساهم البحث باقتراح نمذجة نظرية لأثر الصدمات على اقتصاديات الحج والعمرة وبشكل عام على الناتج المحلي لأم القرى، وذلك عبر استخدام منهجية نموذج متجهة الإنحدار الذاتي البنيوي. وهذه النمذجة تساعد على رصد التغييرية ومداهها، لمجموعة من المحددات خارجية المنشأ وداخلية المنشأ، خلال الزمن عبر إستحداث صدمات ارتدادية أو صدمات عابرة على متغيرات النموذج مثل عدد الزوار من داخل وخارج المملكة ودخل الزوار من خارج المملكة ونفقات الزائرين ذات الصلة بالحج والعمرة وحجم الإستثمار في قطاع الزيارة ودخل أم القرى.

1. بعض الأدبيات حول التفسير النظري للزيارة التعبدية

يهتم البحث بدراسة التغييرات التي تحدث في الناتج الإجمالي للحرم المكي، مع الأخذ بالاعتبار الجاذبية الربانية اتجاه الحرم المكي، والتي تحد من التأثير السلبي للصدمات الخارجية المؤثرة في خطط الادخار والإنفاق لدى مسلمي العالم. فكلما زادت هذه الجاذبية الربانية، كلما ارتبط طلب الزيارة بشكل أساس بعنصر العبادة مع التضحية بتحمل الآثار السلبية لارتفاع تكاليف الزيارة، أو عند حدوث أي عارض يحول دون الحركة الطبيعية في التنقل من بلد المنشأ في اتجاه الحرم المكي والحرم المدني.

لقد سعت الأبحاث لإيجاد تفسير نظري لمبررات السفر التعبدي إلى الأماكن المقدسة، وخلصت إلى أن هذه المبررات شديدة التعقيد وترتبط بالرغبات الكامنة في قلوب أصحابها وأيضاً في حاجاتهم للعبادة والتي تعتمد على تعظيم المشاعر المقدسة (Andriotis, 2009, Terzidou et al. 2018, Iliev, 2020). نجد أن هذا التفسير يصح، لكنه غير مكتمل، لأنه لا يأخذ بعين الإعتبار توفيق الله تعالى في كل العبادات وفي التفاعل الإيماني مع واقع كل مؤمن ومؤمنة. لكن مع حدوث التغييرات العميقة، منذ تسريع مسار العولمة وخاصة مع انتشار وسائل التواصل الاجتماعي كنتيجة للتطور التقني ولعلوم الاتصالات، ومنذ التحول المفاجئ في التأثير على ملايين البشر مع ظهور وباء معدي تحت إسم وباء كورونا 19، لم يعد الصواب يحالف المقاربات النظرية السابقة لفهم حركية الزيارات الدينية أي التعبدية. وهذا التحدي النظري يتوجب على الدراسات النظرية الإقتصادية أن تأخذ بالإعتبار تأثيرات الأوبئة المعدية ومخاطرها على مستوى أعداد الزائرين وعلى دخل الأماكن المقدسة (Raj et al. 2020). والأهم من البعد الاقتصادي، على التحاليل الفقهية أن تأخذ بالإعتبار أثر هكذا أزمات على البعد الإيماني والنفسي للزائرين. ولا شك أن الرؤية الواضحة في التشريعات الفقهية الإسلامية ثم مع نتائج التحاليل النظرية للأزمات وتداعياتها يساعدان معاً في وضع تصور سليم وناجع ووضع سياسة متكاملة للتعامل مع أزمات الأوبئة وما شابهها من مخاطر تؤثر على حياة الفرد المسلم. ويدخل في هذا السياق أهمية تطوير سياسة وإدارة الحشود في الأمن المقدسة بالإستعانة أيضاً لوسائل الحوكمة الإلكترونية والدكاء الإصطناعي في تنظيم وخدمة حركة الزيارة التعبدية للمعتمرين والحجاج.

وإذا انطلقنا من نظرية المقاصد الشرعية (الريسوني، 1992) حسب صياغة وتفسير الإمام الشاطبي (1320-1388م) عبر منهج الإستقراء الإستدلالي، نجد أن أداء فريضة الحج وأداء العمرة يعتبران من التدين في حياة المرء، وذلك لما لهما من قيمة دينية له تتجلى في زيادة إيمانه وزيادة إشباعه التعبدي وتحسين سلوكه مع نفسه ومع الناس كافة. لكن بعد الأبعاد الأخلاقية للنفقة (غصان، 2017)

على الزيارة التعبديّة، تقتضي هذه الزيارة حفظ النفس، بمنع الإعتداء عليها ومنع الإختلال فيها، حتى لا تقع في المفاسد الواقعة والمتوقعة، بما فيها انتشار الأوبئة. وهذا الحفظ للنفس، بعد الحفظ الأسمى للدين، يتلائم مع المبدأ العام في الشريعة الإسلامية على أساس أنه يعتمد على جلب النفع ودرء الضرر من منطلق الدنيا الفانية و/أو من منطلق الآخرة الباقية.

عند حدوث وباء شديد الإنتشار حسب ما يبدو، مثل ما وقع مع فيروس كورونا 19، والذي كان له الأثر البالغ والقوي سواء لأداء فريضة الحج في مكة المكرمة ولأداء العمرة، فقد انحصر عدد الحجاج والمعتمرين بشكل كبير، إلا على عدد يسير من الحجاج والمعتمرين الذين هم مواطنون للمملكة السعودية أو مقيمين فيها. حيث أنه خلال الفترة الافتراضية من بداية ربيع الثاني 1441 الموافق لشهر ديسمبر 2019 إلى محرم 1444 الموافق لشهر أغسطس 2022، والتي أُعلن فيها عالمياً بخطر فيروس كورونا 19، تقلصت بشكل كبير لكن متلاشي خلال ثلاثة مواسم متتالية للحج وكما تضاعف عدد المعتمرين بشكل كبير جداً.⁴ ومثل هذه الصدمات تؤثر على أساليب الإدارة والتنظيم للزيارة التعبديّة للحرمين سواء من جانب العرض أو من جانب الطلب. وقد يكون هذا التأثير مؤقت كما يمكن أن يكون شبه دائم خاصة من حيث مستوى أسعار الخدمات والتنقل ذات الصلة بالحج والعمرة. وباستخدام علم المقاصد الإسلامي (الشاطبي، 1320-1388م)، والذي يرى أن الضروريات الواجب حفظها تتمثل في حفظ الدين والنفس والعقل والنسل والمال، هناك مقصد سادس أساسي كما أوضحه ابن تيمية (1263-1328م) ويتمثل في العدل. والعدل في الأسعار لعموم الحجاج والمعتمرين أساس قوي من أسس المعاملات في الاقتصاد الإسلامي، حتى وإن تطلب هذا المقصد تدخل الحكومة والجهات المسؤولة عن الزيارات التعبديّة لدعم الأسعار تشجيعاً وتيسيراً لمن يقصد الحرمين عبادة خاصة لمن تعسر عليهم من مسلمي العالم أداء فريضة الحج لذوي الإستطاعة المحدودة نتيجة الإرتفاع الشديد في تكاليف الحج.⁵

من جهة أخرى وفي موسم حج 1440 هـ (أغسطس 2019م)، وعلى أساس أن الحاج من الخارج ينفق في المتوسط 5750 دولار أمريكي وأن الحاج من الداخل ينفق في المتوسط 3750 دولار أمريكي، وبعد خصم عائد الوسطاء من الخارج بنسبة متوسطة 20%، نصل إلى عائد كلي في الحرمين بحوالي 11 مليار دولار.⁶ كذلك، وعلى افتراض عدم حدوث وباء كورونا 19، فإن العائد الكلي الإجمالي لموسم الحج 1441 هـ يقدر بحوالي 14 مليار دولار، في حين، وبعد تعليق الحج الخارجي وتقليص الحج الداخلي بسبب صدمة الوباء العالمي، أن العائد الفعلي يبلغ حوالي 32 مليون دولار. كما انخفضت عوائد تصدير النفط في سنة 2020 من حوالي 255 مليار دولار إلى 163 مليار دولار، لكن سرعان ما بدأت عائدات النفط تتزايد منذ 2021. وعلى افتراض أن المعتمر من الداخل ينفق في المتوسط على العمرة ثلث ما ينفقه على الحج، وأن المعتمر من الخارج ينفق في المتوسط نصف ما ينفقه على

⁴ حسب إحصائيات الهيئة العامة للإحصاء (<https://www.stats.gov.sa/ar/28>)، فقد كان عدد الحجاج 2489406 في موسم حج 1440 هـ (أغسطس 2019م)، بينما بعد التعليق المؤقت للحج والعمرة بسبب الأمن الصحي العالمي ونتيجة للإنتشار العالمي المفترض لجائحة فيروس كورونا 19، صار العدد حوالي 10000 بإقتضاره على حجج الداخل في موسم حج 1441 هـ (يوليو 2020م). وفي موسم حج 1442 هـ (يوليو 2021م) بلغ عدد الحجاج حوالي 58745 بعد تلقيحهم بالكامل ضد كورونا 19 واختيارهم بأسلوب القرعة. وفي موسم حج 1443 هـ (يوليو 2022م) بلغ عدد الحجاج إلى حوالي 899353 رغم الشروط الصحية الصارمة منها أن لا يتجاوز العمر 65 سنة ميلادية وأن يكون للحجاج والمعتمر نتيجة فحص سالب لفيروس كورونا 19.

⁵ لمزيد من التفصيل حول معايير التسعير للزيارة التعبديّة لمكة المكرمة راجع بحث Ladki & Mazeh (2017).

⁶ مصدر بيانات عدد الحجاج من الرابط: <https://www.argaam.com/ar/article/articledetail/id/1550646>

الحج، وباستخدام أعداد المعتمرين حسب إحصائيات الهيئة العامة للإحصاء، وبعد خصم عائد الوسيطاء من الخارج، نصل إلى أن عوائد العمرة السنوية لعام 1440 هـ، أي قبيل جائحة كورونا 19 العالمية بثلاثة أشهر تقريبا، قد تصل إلى ما يفوق 33 مليار دولار، بينما تصل عوائد موسم الحج إلى ما يقرب من 11 مليار دولار. نلاحظ حسب هذه النتائج أنه رغم كارثة وباء كورونا 19، فإن أرزاق العوائد للأعوام التي سبقت للكارثة كانت لها مستويات قياسية، وبهذا يمكن أن تكون وسائل فعالة في تقليص تداعيات وباء كورونا 19.

كذلك، وبناء على ما جاء في القرآن الكريم في سورة البقرة الآية 126: " وَإِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّ اجْعَلْ هَذَا بَلَدًا آمِنًا وَارْزُقْ أَهْلَهُ مِنَ الثَّمَرَاتِ مَنْ آمَنَ مِنْهُمْ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ قَالَ وَمَنْ كَفَرَ فَأُمْتِعْهُ قَلِيلًا ثُمَّ أَضْطَرُّهُ إِلَىٰ عَذَابِ النَّارِ ۖ وَبِئْسَ الْمَصِيرُ "، وإذا أخذنا الآية على عمومها، يمكن أن نفهم أن التقلبات في رزق أهل الحرمين واردة بشكل خصيص في من يقطن أرض الحرمين المقدسة حيث يكون تعظيم الحسنة وتعظيم السيئة فيهما، وذلك لأن الله الرزاق الكريم يرزق البار والفاجر حتى في بلاد الحرمين. كما أنه سبحانه وتعالى يقدر أو ييسر لهذا و/أو ذاك في كل الأزمنة والأمكنة لعلمه المطلق ولحكيمته المطلقة. ورغم أن إبراهيم، رسول الله وأبو الأنبياء عليهم الصلاة والسلام، سأل المولى عز وجل أن يرزق الثمرات لمؤمني أهل مكة، فإن الله رزق حتى غير المؤمنين، وذلك لأن متاع الدنيا في الآخرة يبقى قليل. وكما قال السعدي في تفسيره ان المؤمن يستعين بالرزق لعبادة الله المحصي للأرزاق القوي المتين، ثم ينتقل منه إلى نعيم الجنة الدائم، وأما الكافر فيتمتع في الدنيا قليلا، ثم يخرج مكرها الى عذاب النار الدائم وبئس المصير.⁷ وفي المدى البعيد ومع زيادة عدد الحجاج من الخارج والداخل وخاصة عدد المعتمرين، يمكن أن يرتفع مستوى العائدات للمجال التعبدي في الحرمين وما حواليهما، وتزايد مساهمتهما في تنمية اقتصاد منطقة الحجاز وفي نمو الإقتصاد بالمملكة.

إن الإستثمار في المجال التعبدي المنتظم، والذي بدأ منذ زمن بعيد واكتملت صيغته التشريعية الخاتمة في زمن رسول الله محمد صلى الله عليه وسلم، له خصوصية تكمن في دوام عبادة الحج، مما يجعله لا يخضع للتقلبات التي تعرفها العديد من الإستثمارات المادية غير التعبدية. لكن على الرغم من ذلك، فإن الهزات الوبائية العالمية والتقلبات غير العادية مثل الحروب وغياب الاستقرار السياسي تؤثر سلبا على عدد الحجاج والمعتمرين كم تؤثر في الجهود الإستثمارية في الحرمين.

كذلك، فإن التداعيات الإقتصادية والمالية للصدمات الخارجية السالبة والموجبة لها تأثير على قرار الإنفاق من أجل الزيارة التعبدية مهما كانت طبيعة هذه الصدمات سياسية، عسكرية، صحية، بيئية أو غير ذلك (Ahmed et al., 2006). ولذلك، فإن توقع التغيرات النسبية في عوائد قطاع الزيارة تساعد على حصر الخسائر الاقتصادية، كما تتيح للقطاع الخاص الاستفادة من دعم الحكومة لكي يصبح العائد المتوسط ثابتا إلى حد ما في المدى البعيد، خاصة أن جزءا هاما من قطاع الزيارة يتمثل في أنشطة الخدمات المتنوعة لصالح الزوار. فإن حدوث أي تقلب مفاجئ سالب من شأنه أن يؤثر على عوائد القطاع، وبالتالي يؤدي إلى تراجع الجهد الاستثماري للفاعلين من القطاع الخاص غير الحكومي. علما أن قطاع الزيارة التعبدية يحظى باهتمام مباشر من طرف

<https://quran.ksu.edu.sa/tafseer/tabary-qortobi-katheer-baghawy-saadi/sura2->

7

<aya126.html#saadi>

السلطات الحكومية، فإن حدوث الصدمات الخارجية يقتضي التدخل الذكي للحكومة عبر مؤسسات مختصة تعمل مبدئياً على التخفيف من آثار الأزمات الاقتصادية والمالية وغيرها من التحديات.

يدل الواقع في قطاع الزيارة من جانب الخدمات الفندقية على نمو مطرد بجوار الحرم المكي من حيث البناء والتشييد سواء بناء على دراسات الجدوى الأولية أو على الحدس الاستثماري والتجاري لبعض الفاعلين. ونشير إلى أن الأسلوب الأخير يفتقر إلى الدقة عند اتخاذ قرارات الاستثمار. ولا ننسى أن قطاع الزيارة يتسم عموماً بالموسمية، كما يخضع للتقلبات من حيث أعداد الزوار وليالي مبيت الزوار، وكذلك يتأثر القطاع بالسلوك الاستهلاكي للزوار (Almuhzzi and Alsawafi, 2017).

إن عمليات التوسعة للمجال الفندقي والخدمات بجوار المسجد الحرام بمكة أدت منذ عام 2009 إلى هدم عدد من البنايات والفنادق ونتج عنها عدة تحولات في سلوكيات الفاعلين الاقتصاديين، مما انعكس على نظام الأسعار عبر ارتفاع العرض في المناطق غير المجاورة للحرم المكي عبر تخفيض نسبي لأسعار التأجير للفنادق غير القريبة. وفي نفس الوقت، أدت هذه التحولات في المدى القريب إلى ارتفاع أسعار الإيجار في الفنادق القريبة والمجاورة للحرم الشريف. لكن كذلك، بدأت سلسلة استثمارات في البناء والتشييد في أحياء بعيدة نسبياً عن الحرم المكي، كما أن الفنادق غير المجاورة عمدت إلى تسعير أقل مما جعل بعثات وحملات الحج والعمرة تتحول نحو هذه الأحياء، حيث أن فنادقها توفر عمليات التنقل من وإلى المسجد الحرام وفي مدة زمنية معقولة.

لقد أثرت التغيرات الداخلية والصدمات الخارجية في قطاع الزيارة وما يشتمل عليه من نشاطات خدمية وأنشطة موازية ومساندة، بما فيها مجال التعليم العالي، عبر تكوين الكفاءات التخصصية في السياحة والفندقة وإدارة الحج والعمرة. وطبعاً تساهم كل فروع قطاع الزيارة التعبدي في ارتفاع مستوى المبيعات التجارية من سلع مختلفة المنافع، مما يؤدي إلى تنشيط الرواج التجاري في مكة ومن حولها من أرض الحجاز خاصة. إن إعادة تنظيم الحرم المكي الداخلي ومحيطه القريب قد تؤدي مبدئياً مستقبلاً إلى زيادة أعداد الحجاج والمعتمرين (Al-Rakeiba, 1991)، إلا أن مسار أسعار الفنادق القريبة من الحرم المكي قد يتسبب في تقليص هذه الأعداد العالمية، ويؤدي إلى تضخم أسعار المبيت في الفنادق غير المجاورة للحرم خصوصاً خلال فترات الطفرة في موسم الحج وموسم رمضان. ونعتقد أن نموذج الأسعار في الفنادق يحتاج إلى منظومة متكاملة تجعله مناسباً ومستقراً بالتدخل التنظيمي المباشر للحكومة عبر المؤسسات المختصة في قطاع الزيارة والحرص على تطبيق اللوائح التنظيمية وسياسة الدعم لكل الخدمات التعبدي وذلك قصد الحد من ارتفاع الأسعار والسعي نحو سياسة تسعير عادلة تمنع أن تكون الأموال دولة بين الأغنياء، وكذلك الحث على الجودة في كل النشاطات الخدمية ذات الصلة بالحرم المكي خاصة وبالحرمة المدني.

2. نموذج نظرية لأثر الصدمات

يفترض أن الصدمات الخارجية السالبة لها تأثير على اقتصاديات الحج والعمرة وبشكل عام على قطاع الزيارة التعبدي (Stephenson, 2014). وتكمن وظيفة الباحثين في معرفة نوعية هذه الصدمات الخارجية، وفي تحديد الآثار المترتبة عنها بشكل مباشر وغير مباشر على اقتصاديات الحج والعمرة. كما تساعد دراسة الصدمات على تقييم واقتراح مراجعة السياسات الاقتصادية والمالية الكفيلة بصد أو التخفيف من تلك الآثار السلبية. ويتم ذلك عبر تكوين مؤشرات منبثقة عموماً من آلية نموذج

متجهة الإنحدار الذاتي البنيوي (Structural Vector Auto-Regressive, SVAR)، والتي يمكن من خلالها قياس وتوقع الآثار الاقتصادية الكلية المباشرة وغير المباشرة على اقتصاديات الزيارة التعبديّة. مما يساعد عبر الزمن على مراقبة التغيرات الأساسية لأهم مؤشرات اقتصاديات الزيارة ومنها مثلاً الناتج المحلي لأم القرى وحجم الاستثمار في قطاع الزيارة وأعداد الزائرين من العالم ومعدل مبيت الليالي الفندقية إلى الطاقة الاستيعابية للفنادق والنفقة التي تتم خلال زيارة الحجاج و/أوالمعتمرين. كما أن هذه المنهجية تسمح بتفكيك تباين الصدمات البنيوية قصد تحديد مدى تأثير أي صدمة في تباين متغيرات النظام المعتمد، وتتم صياغة هذا النظام على أساس النظرية الاقتصادية والتحليل الإحصائي والتأويل الاقتصادي والمالي.

وعلمنا أن البحوث حول الآثار الاقتصادية للحج والعمرة على اقتصاديات مكة بشكل خاص واقتصاديات المملكة بشكل عام تكاد تكون نادرة جداً، وترجع أسباب هذه الندرة إما لغياب وندرة البيانات الإحصائية حول المؤشرات الاقتصادية للحج والعمرة، وإما لغياب المرجعية النظرية الاقتصادية التي تفي باستيعاب التفاعلات الاقتصادية والمالية لقطاع الحج والعمرة والزيارة. مثلاً حسب تصريحات وزارة الحج والعمرة وكذلك لغرفة التجارة والصناعة في مكة المكرمة، فإن نسبة عالية من دخل القطاع الخاص في منطقة مكة والمدينة أي الناتج المحلي لأم القرى ومن حولها يرتبط بالحج. كما أنه يمكن حساب نفقات الحج أو العمرة، والتي تنفق في أرض الحجاز، عبر حزمة الخدمات التي تقدمها الوكالات المرخصة للعمل في قطاع الحج والعمرة والزيارة على المستوى المحلي والعالمي.

يحتاج البعد الكمي القياسي، وبعد توفير قاعدة بيانات ملائمة لإجراء البحوث الاقتصادية ذات الصلة باقتصاديات الزيارة، إلى تأصيل نظري يوجه تحليل حركية قطاع الزيارة التعبديّة. لذلك بداية، من المهم جداً تطوير الإطار النظري الذي يساعد على تحسين واستكمال تأويل نتائج معادلات النموذج القياسي التطبيقي. بما أن عائدات الزيارة ترتبط بأعداد الزائرين، فإن أي صدمة في حجم الزوار ينعكس على العائد الكلي لقطاع الزيارة. وتوضح إذا أهمية الدراسة الكمية في قياس أثر الصدمات الخارجية على اقتصاديات الحج باستخدام نماذج متجهة الإنحدار الذاتي البنيوي (SVAR). إذا كانت قلة الكفاءة في قطاع الزيارة من جانب العرض تتسبب في عدم زيادة عوائد الزيارة، فإن حدوث الصدمات على المستوى العالمي لدى فئات المسلمين، قد تتسبب أيضاً في تراجع عوائد الزيارة، ومن ثم تؤثر سلباً على الاستثمار في قطاع الزيارة. كذلك، بما أن مواسم الحج والعمرة تبرز أهمية التفاعل بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي. وبما أننا نعتبر أن أسر الحجاج هي عبارة عن أسر لها حياة اقتصادية خلال تواجدها في أماكن المشاعر المقدسة، فإنه من المفيد ألا نهمّل البُعد الاقتصادي الكلي (Barro and McCleary, 2003; Johnson, 2010). ويتم إدماج نشاط القطاع الخاص عبر عدد من المتغيرات ذات الأهمية، وذلك علماً أن دور القطاع الخاص يتجلى في قطاع السكن وقطاع تقديم الغذاء وقطاع تنظيم السفر وقطاع النقل والمواصلات وقطاع المعلومات وقطاع الخدمات التكميلية الأخرى. كما ندمج دور القطاع الحكومي عبر المحددات ذات الأهمية، ويتمثل دور القطاع العام في جذب الزوار عبر خدمات البنية التحتية والخدمات المؤسسية وخدمات الأمن ومرافق الإيواء والضيافة.

على افتراض أن الناتج المحلي لأم القرى يرمز إليه بالحرف Y^{**} ، والذي يرتبط مبدئياً بعدة عناصر منها أولاً حجم الاستثمار في قطاع الزيارة، الذي يرمز إليه بحرف I ، وأعداد الزائرين⁸ من العالم، والذي يتأثر بمستوى أسعار المعيشة برمز p في الحرم المكي والحرم المدني، ويرمز إلى أعداد الزوار بحرف N^* ومعدل مبيت الليالي الفندقية إلى الطاقة الاستيعابية للفنادق (الجفري، 2014؛ 2016) والذي يأتي برمز H ، وكذلك نفقة كل الزائرين التي تتم خلال زيارتهم، والتي تتضمن كل النفقات ذات الصلة بالحج و/أو العمرة، ويرمز إليها بالمتغيرة C^* (الناقة، 1419؛ 1430 والجفري، 2014؛ 2016) والتي تتغير تبعاً لدخل الزوار من خارج المملكة Y^* ولدخل الزوار من داخل المملكة Y .

ونعتبر أن استقرار الأسعار للخدمات والسلع في الحرمين عنصر هام في استمرار تدفق أعداد الزائرين سواء في أيام الحج أو في العمرة التي تتسع إلى كل أيام السنة، في حين فإن أي صدمات ترفع من أسعار أداء الحج والعمرة ستنعكس سلباً على العائدات الكلية من الحج والعمرة خاصة في المدى البعيد. من جهة أخرى، يمكن أخذ بعين الإعتبار أثر حدوث الأوبئة أو الأمراض المعدية البارزة ω حول العالم سواء عبر مؤشرات صحية عامة لبلاد المسلمين أو عبر متغيرات صورية تبرز خصوصية سنوات الأوبئة والأمراض المعدية. وعلى هذا الأساس، نصيبغ نظرياً دالة دخل أم القرى كما يلي، مع افتراض أن المتغيرات الخارجية المنشأ، التي عليها رمز نجمة، تتفاعل بشكل موجب مع دخل قطاع الزيارة، والذي نعتبره جزءاً هاماً من الناتج المحلي لأم القرى:

$$(1) \quad \frac{\partial Y^{**}}{\partial X^*} \leq 0 \quad \text{مع} \quad Y^{**} = f[C^*(Y^*, Y, N^*, \omega), N^*(Y^*, Y, p, \omega), I, H, \omega]$$

بحيث أن إشارة التأثير على دخل الحرمين تكون افتراضياً على النحو التالي:

$$\frac{\partial Y^{**}}{\partial C^*} > 0, \frac{\partial Y^{**}}{\partial N^*} \gg 0, \frac{\partial Y^{**}}{\partial I^*} \leq 0, \frac{\partial Y^{**}}{\partial H} > 0, \frac{\partial Y^{**}}{\partial p} < 0, \frac{\partial Y^{**}}{\partial \omega} \ll 0$$

كما أنه انطلاقاً من الدالة (1) وباستعمال تعريف التفاضل الكلي (Total differential definition) وقاعدة السلسلة (Chain rule)⁹ وذلك لإشتقاق الدوال المركبة، نجد أن التغير الذي يحدث في دخل أم القرى عموماً يرتبط بالتغيرات الجزئية التالية:

$$(2) \quad dY^{**} = f_{Y^*}dY^* + f_Y dY + f_{N^*}dN^* + f_p dp + f_I dI + f_H dH + f_\omega d\omega$$

⁸ يفترض وجود عدد مثالي للزيارة يؤدي إلى تزايد مستمر في دخل قطاع الزيارة التعبدية. وفي عدة دراسات مثل بحث Claveria and Torra (2014) يخضع تقدير أعداد الزائرين إلى النمذجة بعدة أساليب كمية.

⁹ وتتمثل هذه القاعدة في $[f(g(x))]' = f'(g(x)) \cdot g'(x)$.

$$\begin{aligned}
 &= \left(\frac{\partial f}{\partial C^*} \frac{\partial C^*}{\partial Y^*} + \frac{\partial f}{\partial N^*} \frac{\partial N^*}{\partial Y^*} \right) dY^* + \left(\frac{\partial f}{\partial C^*} \frac{\partial C^*}{\partial Y} + \frac{\partial f}{\partial N^*} \frac{\partial N^*}{\partial Y} \right) dY \\
 &\quad + \left(\frac{\partial f}{\partial C^*} \frac{\partial C^*}{\partial N^*} + \frac{\partial f}{\partial N^*} \frac{\partial N^*}{\partial p} \right) dN^* + \left(\frac{\partial f}{\partial C^*} \frac{\partial C^*}{\partial \omega} + \frac{\partial f}{\partial N^*} \frac{\partial N^*}{\partial \omega} \right) d\omega \\
 &\quad + \left(\frac{\partial f}{\partial I} \right) dI + \left(\frac{\partial f}{\partial H} \right) dH + \left(\frac{\partial f}{\partial \omega} \right) d\omega
 \end{aligned}$$

توضح المعادلة (2) قيمة الميول الحدية المرتبطة بتغيرات معينة في دخل الزائرين حول العالم بما فيهم دخل الزوار المحليين أي المواطنين ودخل المقيمين في المملكة العربية السعودية، وفي أعداد جميع الزائرين، وفي مستوى الاستثمار لقطاع الزيارة وفي معدل توظيف القدرة الاستيعابية للفنادق. كل هذه التغيرات، وتبعاً لميولها، تؤثر على التغير الإسمي لدخل أم القرى.

من المهم جداً تكوين قاعدة بيانات حول الحج والعمرة فصلياً على مدار العام وخلال فترة زمنية طويلة تخص مجموعة من المتغيرات تساعد على نمذجة الدخل المحلي لأم القرى. دون شك أن هذه المتغيرات تحتاج إلى صياغة دقيقة على شكل مؤشرات خاصة بقطاع الحج والعمرة والزيارة ذات العلاقة بالخدمات مثل الإنفاق على الإسكان، والإنفاق على السفر، والإنفاق على الخدمات الطبية، والإنفاق على الاتصالات، والإنفاق على النقل، والإنفاق على زيارة المعالم التاريخية، أو ذات العلاقة بالسلع مثل الإنفاق على الهدايا، والإنفاق على الطعام والشراب، والإنفاق على الملابس مع التمييز بين فئة الزوار من داخل المملكة أو الزوار من خارج المملكة، بالإضافة إلى مؤشرات أسعار السكن وأسعار الطعام في مكة والمدينة.

كما نحتاج إلى صياغة دقيقة لمؤشرات اقتصادية تخص الجوانب الكلية لقطاع الحج والعمرة والزيارة. وتتعلق هذه المؤشرات مثلاً بالإنفاق الكلي على الإسكان في الحرمين، ونصيب قطاع الحج والعمرة من الناتج المحلي، عائدات أو إيرادات الحج والعمرة، ونسبة التسرب من إيرادات الحج والعمرة، ومساهمة نفقات الحجاج والمعتمرين في ميزان المدفوعات، ونصيب الحاج والمعتمر من الاستثمار الحكومي على الحج والعمرة، ونصيب الحاج والمعتمر من الاستثمار الخاص على الحج والعمرة، ومؤشرات أخرى تبرز دور قطاع الحج والعمرة في توليد وإتاحة الوظائف المؤقتة والدائمة.

وكل هذه المؤشرات على مستوى تردد شهري أو ربع سنوي تحتاج إلى تصور إحصائي عميق ينتج العديد من المتغيرات ذات الصلة بالحج والعمرة. ومع توفر هذه البيانات على مدى زمني طويل مع تردد فصلي والذي يحتوي كل من موسم رمضان وموسم الحج، تأتي مرحلة تحليل البيانات المتوفرة للمتغيرات ذات الأهمية في النموذج. وتزامناً مع هذه المرحلة تأتي مرحلة بلورة نظرية اقتصادية أخلاقية من مبادئ الاقتصاد الإسلامي ذات العلاقة بقطاع الزيارة بالتركيز على البعد الاقتصادي الجزئي بالإضافة إلى بلورة البعد الاقتصادي الكلي، وتوضيح مساهمة القطاع التعبدي للحرم المكي وللحرم المدني في النمو الاقتصادي المحلي.

كذلك، يمكن صياغة نموذج الإنحدار الذاتي النبوي كما يلي:

$$(3) \quad X_t = c + \sum_{i=1}^p A_i X_{t-i} + \varepsilon_t \Leftrightarrow C(L)X_t = \varepsilon_t$$

حيث أن $X_t' = [\ln N_t^*, \ln C_t^*, \ln Y_t^*, \ln Y_t, \ln Y_t^{**}]$ تدل تباعا على أعداد الزائرين¹⁰ من العالم N_t^* ، ونفقاتهم C_t^* ، والنتائج الإجمالي للبلدان الإسلامية دون المملكة Y_t^* والنتائج المحلي الإجمالي للمملكة دون الحرم المكي Y_t ، والذي يؤثر ويتأثر في الناتج المحلي لأم القرى Y_t^{**} . ونشير أن عوائد قطاع الزيارة تمثل جزءا هاما من الناتج المحلي لأم القرى، كما أن الناتج المحلي لأم القرى له وزن هام في الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي للمملكة. من جهة أخرى، تمثل $C(L)$ المصفوفة المتعددة الحدود لطول الإبطاء و ε_t ترمز إلى الخطأ العشوائي مع اعتبار أن $E(\varepsilon_t \varepsilon_{t-i}') = 0$ وكذلك $E(\varepsilon_t \varepsilon_t') = \Omega$. من أجل اشتقاق دوال الاستجابة الاندفاعية، التي تمنح عدة تأويلات اقتصادية ومالية للصدمة غير المتوقعة انطلاقا من البواقي المختزلة لنموذج VAR ، يمكن إعادة صياغة شكل النموذج البنوي SVAR (Breitung et al., 2004) للصيغة (3) كما يلي:

$$(4) \quad AX_t = cst + \sum_{i=1}^p A_i^* X_{t-i} + Bu_t$$

حيث تمثل u_t متجهة الصدمات الهيكلية غيرالمشاهدة. وانطلاقا من الصيغ السابقة (3) و(4) نجد العلاقة الهامة التي تربط بين أخطاء الشكل المختزل ε_t والصدمات الهيكلية u_t حسب ما يلي:

$$(5) \quad A\varepsilon_t = Bu_t$$

تشير المصفوفتان A و B إلى العلاقة الخطية بين الأخطاء العشوائية الهيكلية والمختزلة. ويمكن تحديد هذا النظام عبر فرض قيود على بعض عناصر المصفوفتين، وذلك بالاعتماد على النظرية الاقتصادية والمالية. في حين يتم تقدير باقي عناصر المصفوفتين (Lutkepohl et al., 2007)

لتبسيط نمذجة أثر الصدمات، نتمدد فقط على المتغيرات $(\ln N_t^*, \ln C_t^*, \ln Y_t^*)$ ، وبناء على أهمية طلب الزيارة في النمو الاقتصادي لأم القرى وعلى أساس فرضية المعجل لمسار الاستثمار، يمكن أن نحدد نظاما تفاعليا بين المتغيرات ذات الأهمية الخاصة. إن العلاقة بين الأخطاء العشوائية المختزلة والصدمات البنوية في النموذج AB (Amisano & 1997) Giannini، يمكن تعريفها حسب ما يلي، وذلك بداية في المعادلة الثالثة للنظام (6) باعتبار أن الصدمات غير المتوقعة في الناتج المحلي لأم القرى $\varepsilon_t^{Y^{**}}$ تتأثر بالصدمات غير المتوقعة في نفقات الزائرين من العالم $u_t^{C^*}$ ، وبالصدمة $\varepsilon_t^{N^*}$ في أعداد الحجاج والمعتمرين، وبالصدمة في معدل مبيت الليالي الفندقية إلى الطاقة الاستيعابية للفنادق ε_t^H ، كما تتأثر بالصدمات البنوية الذاتية

¹⁰ يمكن أن نركز في صيغة تطبيق أولية لهذا النموذج على أعداد الزائرين من خارج المملكة أي N_t^* ، كما يمكن اعتبار عدد الزوار من داخل المملكة $N_t^{**} + N_t^* = N_t$ بحيث يكون مجموع عدد الزوار هو N_t .

لدخل أم القرى u_t^Y . كما نفترض أن الصدمات غير المتوقعة في نفقات الزائرين من العالم $\varepsilon_t^{C^*}$ تتأثر بالصدمات في أعداد الحجاج والمعتمرين $\varepsilon_t^{N^*}$ وبالصدمات البنوية الذاتية لنمط استهلاك الزائرين $u_t^{C^*}$. كذلك، نفترض أن حجم الزوار يرتبط بالصدمات البنوية في معدل مبيت الليالي الفندقية u_t^H وبالصدمات البنوية الذاتية لعدد الزائرين. وبالتالي نفترض أن نظام الصدمات غير المتوقعة والصدمات البنوية تتفاعل فيما بينها تبعاً للنظام التالي:

$$(6) \quad \begin{cases} \varepsilon_t^{N^*} = b_{1,2}u_t^H + u_t^{N^*} \\ \varepsilon_t^{C^*} = a_{2,3}\varepsilon_t^{N^*} + u_t^{C^*} \\ \varepsilon_t^{Y^{**}} = a_{3,1}\varepsilon_t^{N^*} + a_{3,2}\varepsilon_t^{C^*} + a_{3,3}\varepsilon_t^H + u_t^{Y^{**}} \end{cases}$$

يبدو من كل معادلة في النظام (6) أن الصدمات غير المتوقعة ε تؤثر عليها الصدمات البنوية u الخارجية المنشأ مثل صدمات السياسة الاقتصادية عبر معدل مبيت الليالي الفندقية وصدمات في الوضعية العامة للفاعلين والناشطين في "آليات" اقتصاديات الحج والعمرة وصدمات الطلب الخارجي الموجه لقطاع الزيارة. ولذلك، يمكن اقتراح نموذجاً يترجم إلى حد ما النظرة الواقعية والمختزلة لاقتصاديات الحج والعمرة والزيارة. وعبر تأويل الصدمة البنوية لدخل أم القرى كصدمة للسياسة الاستثمارية للحكومة ولتوجهات القطاع الخاص، يمكن قياس أثر صدمات الطلب عبر أعداد الحجاج والمعتمرين، والكشف عن أثر نفقاتهم عبر دوال الرد الاندفاعي أو دوال الاستجابة لمتغيرة Y^{**} وقياس أثر العرض عند أي صدمة سياسية بنوية في Y^{**} وفي الطاقة الاستيعابية للفنادق H .

في حين نعتبر أن الحكومة لها القدرة البنوية على التحكم إلى حد ما في بعض المسارات الاستثمارية الاستراتيجية في المدينة المقدسة مكة وفي المدينة المنورة ومنها عمليات البنية التحتية بكل أنواعها واللازمة لإنجاح التدفقات الذكية للزائرين من مشعر إلى آخر داخل وحوالي الحرم المكي والحرم المدني. كذلك نظراً لأهمية مبالغ المشاريع الاستثمارية الحكومية في مكة المكرمة وأخراتها في المدى البعيد، فيمكن أن نفترض أن التغيرات غير المتوقعة في هذه الاستثمارات قد تتساوى في المدى البعيد مع التغيرات غير المتوقعة في الناتج المحلي الإجمالي لأم القرى. ولكن هذه الاستثمارات تحتاج إلى الاستعداد تبعاً للظرفية الاقتصادية ولأهميتها على المدى القريب، ولذلك نحتاج إلى دراسة مستقلة لدالة الاستثمار الخاص وتقدير تفاعله مع الاستثمار الحكومي في المدى القريب والبعيد انطلاقاً من تفسيرها بالناتج المحلي الإجمالي لأم القرى وبمحددات أخرى تحسن المعادلة إحصائياً. وذلك للبرهنة عن الأثر الغالب بين أثر المزاخمة وأثر الدعم، أي لمعرفة مدى التكامل أو الاستبدال بين الجهود الاستثمارية الحكومية والخاصة في قطاع الزيارة التعبدية.

الخاتمة

يتولد عن العمرة والحج معاً عوائد بعشرات الملايير دولار سنوياً للشركات والاقتصاد، لكن حدوث الصدمات، مثل ما حدث بالإنتشار الافتراضي لوباء كورونا خلال الفصل الأخير من سنة 2019، أدى إلى انكماش حاد في دخل الحج والعمرة، كما نتج عن إلغاء تكاليف باهظة لإقتصاد الحرمين خاصة وإقتصاد المملكة عامة. وتخضع عوائد الزيارة التعبدية للحج والعمرة لمجموعة عوامل ومؤثرات داخلية المنشأ و/أو خارجية المنشأ، وللصدمات سواء من جانب العرض وخاصة من جانب الطلب. وعبر استخدام

منهج الإستقراء النظري والتحليل المقاصدي النظري الشرعي بالإضافة إلى المنهج النمذجي النظري لمتجهة الإنحدار الذاتي النبوي، سعى البحث إلى دراسة مبدئية نظرية للزيارة التعبدية، وعرض تفسير إفتراضي لتقلبات الدخل في قطاع الزيارة. كما أن هذه النمذجة تسمح برصد تأثيرات الصدمات عبر توظيف أدوات كمية قياسية. قصد بلورة الإطار النظري، لدراسة اقتصاديات الحج والعمرة لها أهمية قصوى، تم الإعتماد على عدد من الأدبيات ذات العلاقة بالبحث. لا شك أن الرؤية الواضحة في التشريعات الفقهية الإسلامية، عبر نظرية المقاصد الشرعية في حفظ الدين والنفس والمال والعدل، ثم مع نتائج التحاليل النظرية للأزمات وتداعياتها يساعدان معاً في وضع تصور سليم وناجع ووضع سياسة متكاملة للتعامل مع أزمات الأوبئة وما شابهها من مخاطر تؤثر على حياة الفرد المسلم في سفره من بيته إلى بيت الله في الحرم المكي وإلى زيارة الحرم المدني. وعلى ضوء الدراسة المبدئية ومع استهداف عدد زوار يصل في المتوسط إلى مليونين ونصف مليون في كل شهر على طول العام، بعد عمليات التوسعة المستمرة للحرمين، خاصة الحرم المكي، للنهوض بقطاع الحج والعمرة، من المهم جداً أن يسعى القائمون وأصحاب القرارات الاقتصادية نحو سياسة تسعير عادلة تمنع أن تكون الأموال دولة بين الأغنياء وتتيح الزيارة التعبدية حتى للفئات المتوسطة من المسلمين في كل أرجاء الأرض. إن وضع هكذا سياسات اقتصادية للزيارة العالمية التعبدية للحرمين تتيح مواجهة التأثيرات السالبة للتقلبات والإضطرابات الدخلية و/أو الخارجية المنشأ. وتبعاً لتوفر البيانات يمكن تفعيل نموذج الإنحدار الذاتي النبوي في بحث لاحق، مما يساعد على القياس الكمي لأثر الصدمات السلبية. وأعتقد أن تفعيل هذه الدراسة النظرية عبر أبحاث إحصائية وكمية تطبيقية، قد يساعد على إنذار مبكر عبر إجراء عدة محاكاة نموذجية انطلاقاً من فرضيات متفائلة ومتوسطة ومتشائمة بناء على الواقع الجاري والظرفية العالمية لما يحدث في العالم الإسلامي وغير الإسلامي. وقد تساعد مثل هذه المحاكاة على تبصير القائمين على قطاع الزيارة التعبدية سواء من جانب العرض أو الطلب. وهذه المعلومات العقلانية المبررة سيكون لها تأثير على الإنفاق من أجل زيارة الحرم المكي بأمر القرى وزيارة الحرم المدني بالمدينة المنورة.

المراجع

ابن تيمية، أحمد الحراني (1263-1328م). مجموع الفتاوي. نسخة 1216 هـ/1995م، الجزء 32. تحقيق عبد الرحمن محمد قاسم، مجمع الملك فهد لطباعة المصنف الشريف، المدينة المنورة.

الشاطبي، ابراهيم (1320-1388م).¹¹ الموافقات في أصول الشريعة. نسخة 2005، الناشر دار الحديث، القاهرة، دار الكتب العلمية، المجلد الأول، الجزء الثاني.

الناقبة، أحمد أبو الفتوح (1430 هـ). تقدير اختبار الإنفاق الكلي للحجاج القادمين من الخارج موسم حج 1430 هـ. معهد أبحاث الحج، البحث رقم 43021003، مكة المكرمة.

الناقبة، أحمد أبو الفتوح (1419 هـ). تقدير أثر إنفاق الحج على الإنفاق الاستهلاكي في المملكة العربية السعودية. معهد أبحاث الحج، البحث رقم 41921484، مكة المكرمة.

الجفري، عصام هاشم (1431 هـ، 2016). تقدير واختبار دالة إنفاق الحجاق القادمين من الخارج على خدمات الإسكان بمكة المكرمة لموسم حج عام 1431 هجري. مجلة بحث المشورة 1(4):25-67.

<https://platform.almanhal.com/details/article/90708>

الجفري، عصام هاشم (1428 هـ، 2014). تقدير واختبار دالة إنفاق الحجاق القادمين من الخارج على خدمات الإسكان بمكة المكرمة لموسم حج عام 1431 هـ. مجلة علوم الشريعة والدراسات الإسلامية 64:201-249، جامعة أم القرى.

https://drive.uqu.edu.sa/_/jill/files/64/jill-64-3.pdf

الريسوني، أحمد (1992). نظرية المقاصد عند الإمام الشاطبي. الناشر: الدار العلمية للكتاب الإسلامي، الطبعة الثانية.

غصان، بلقاسم حسن (2017). نموذج النفقة والإعتدال حسب كتابات الشيباني. دراسات اقتصادية إسلامية 23(1):3-

50. الناشر: البنك الإسلامي للتنمية. <http://iesjournal.org/english/Docs/225.pdf>

Almuhrzy, HM. & Alsawafi, AM. (2017). Muslim perspectives on spiritual and religious travel beyond Hajj: Toward understanding motivations for Umrah travel in Oman. *Tourism Management Perspectives* 24:235-242.

Almulla, A. (2008). Major Hajj catastrophes over the past decades. *Alwaqt Newspaper*.

¹¹ تم تحديد فترة حياة الإمام الشاطبي أبو إسحاق تبعاً لموقع راغب السرجاني: <http://islamstory.com/ar>

Ahmed, QA. Arabi, YM. & Memish, ZA. (2006). Health Risks at the Hajj. *The Lancet* 367:1008–1015.

Al-Rakeiba, AS. (1991). Movement and transport of pilgrims in the Hajj Region, Saudi Arabia: A geographical study. Thesis, Durham University. <http://etheses.dur.ac.uk/1426/>

Amisano G, Giannini C (1997) Topics in Structural VAR Econometrics. 2nd Edition, Springer-Verlag, Berlin.

Andriotis, K. (2009). Sacred site experience: A phenomenological study. *Annals of Tourism Research* 36(1):64–84.

Barro, R. & McCleary, RM. (2003). Religion and Economic Growth across Countries. *American Sociological Review* 68:760–781.

Bianchi, RR. (2004). *Guests of God: Pilgrimage and Politics in the Islamic World*. Oxford University Press.

Breitung J, Brüggemann R, Lütkepohl H (2004) Structural Vector Autoregressive modeling. Chapter 4 In H. Lütkepohl and M. Kratzig (Eds.), *Applied Time Series Econometrics*. Cambridge University Press.

Claveria, O. & Torra, S. (2014). Forecasting tourism demand to Catalonia: Neural networks vs. time series models. *Economic Modelling* 36:220–228.

El Hanandeh, A. (2013). Quantifying the carbon footprint of religious tourism: the case of Hajj. *Journal of Cleaner Production* 52:53–60.

Iliev, D. (2020). The evolution of religious tourism: Concept, segmentation and development of new identities. *Journal of Hospitality and Tourism Management* 45:131–140. <https://doi.org/10.1016/j.jhtm.2020.07.012>

Jafari, J. & Scott, N. (2014). Muslim world and its tourisms. *Annals of Tourism Research* 44:1–19.

- Johnson, DJ. (2010). Tourism in Saudi Arabia. In Scott and Jafari (Ed.) *Tourism in the Muslim World. Bridging Tourism Theory and Practice*, Volume 2, Chapter 7, pages 91–106. Emerald, Bingley. [https://doi.org/10.1108/S2042-1443\(2010\)0000002010](https://doi.org/10.1108/S2042-1443(2010)0000002010)
- Kessler, K. (2015). Conceptualizing Mosque Tourism: A Central Feature of Islamic and Religious Tourism. *International Journal of Religious Tourism and Pilgrimage* 3(2): 11–32.
- Lutkepohl H (2007). *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*. Second Edition, Springer.
- Ladki, SM. & Mazeh, RA. (2017). Comparative pricing analysis of Mecca's religious tourism. *International Journal of Religious Tourism and Pilgrimage* 5(1):20–28.
- Memish, ZA. Steffen, R. & White, P. (2019). Mass gatherings medicine: public health issues arising from mass gathering religious and sporting events. *Lancet* 393(10185):2073–2084.
- Peters, FE. (1994). Steamships and cholera: the Hajj in modern times. In: Peters FE., editor. *The Hajj: the Muslim Pilgrimage to Mecca and the Holy Places*. Princeton University Press and Princeton Paperbacks. pp. 266–315.
- Raj, R. & Griffin, KA. (2020). Reflecting on the Impact of COVID-19 on Religious Tourism and Pilgrimage. *International Journal of Religious Tourism and Pilgrimage* 8(7):1–8. <https://doi.org/10.21427/8f91-6z16>
- Stephenson, ML. (2014). Deciphering 'Islamic hospitality': Developments, challenges and opportunities. *Tourism Management* 40:155–164.
- Seddon, PJ. & Khoja, AR. (2003). Saudi Arabian tourism patterns and attitudes. *Annals of Tourism Research* 30(4):957–959.

Terzidou, M. Scarles, C. & Saunders, MNK. (2018). The complexities of religious tourism motivations: sacred places, vows and visions. *Annals of Tourism Research* 70:54-65.



JIE



Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi

Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı ve Katılım Bankacılığı Uygulaması

Hakan Yaşar | hakan.yasar@kuveytturk.com.tr | ORCID: 0000-0003-1538-4898

Şube Müdürü, Kuveyt Türk Katılım Bankası

Ali Polat | apolat@ybu.edu.tr | ORCID: 0000-0001-6041-5003

Doç. Dr. AYBÜ SBF İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

Araştırma Bilgisi / Research Information	
Araştırma Türü / Research Type	Makale / Supplier Finance and Participation Banking Application in Türkiye
Teslim Tarihi / Date of Submission	01.02.2023
Kabul Tarihi / Date of Acceptance	22.05.2023
Yayın Tarihi / Date of Publication	15.07.2023
DOI	10.55237/jie.1245592
Atıf / Citation	Yaşar, H., & Polat, A. (2023). Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı ve Katılım Bankacılığı Uygulaması. Journal of Islamic Economics, 3(2):38-59
Hakem Değerlendirmesi / Peer-Review	Editör Kontrolü / Editorial Check
Etik Beyanı / Ethical Statement	Bu çalışmayı yürütür ve yazarken kullanılan tüm kaynaklara uygun bir şekilde atıfta bulunulmuştur / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
İntihal Kontrolü / Plagiarism Checks	Evet – iThenticate // Yes - iThenticate
Çıkar Çatışması / Conflict of Interest	Yazarın beyan edecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur / The author has no conflict of interest to declare.
Şikayet / Complaints	jie@asbu.edu.tr
Destek Fonu / Grand Support	Yazar, bu araştırmayı yaparken herhangi bir dış finansman almadığını beyan eder / The author acknowledges that they received no external funding in support of this research.
Telif Hakkı ve Lisans / Copyright & Licence	Dergimizde yayın yapan yazarlar CC BY-NC 4.0 kapsamında lisanslanan çalışmalarının telif hakkını saklı tutar / Authors publishing with the journal retain the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

Özet

Tedarikçi finansmanı, özellikle KOBİ niteliğindeki firmalar için yeni bir çözüm önermektedir. Kriz dönemlerinde daha da ciddileşen krediye ulaşım sorunu, nakit yönetimi ve tedarik zincirlerinin bozulması konularında olumlu bir yaklaşımı olan bu enstrüman, İslami finans uygulayıcısı olan Katılım Bankaları için de yeni bir alan açmakta ve kurumsal müşteriler için katılım finansı prensiplerine uygun bir çözüm önermektedir. Dünya’da “Supplier Chain Finance” olarak ifade edilen bu enstrüman özellikle nakit akışı ve finans yönetimi açısından son yıllarda önem arz etmektedir. Bu ürünün çok yakın zamanda katılım finans sistemine dâhil olması nedeni ile yapılan akademik çalışmaların sayısı oldukça sınırlıdır. Tedarikçi finansmanının KOBİ’lerin kısa vadede yapabilecekleri finansal planlama ve değer oluşturma süreçlerinin ve verimliliklerinin artmasına katkıda bulunması beklenmektedir. Katılım finansı prensipleri çerçevesinde ihtiyaç duyulan ticari işlemlerin gerçekleştirilebilmesi başta faiz hassasiyeti olmak üzere katılım finansı hassasiyeti olan firmalar için yeni bir kapı açmıştır. Çalışmamızın amacı, katılım bankacılığı uygulaması ile birlikte tedarikçi finansmanı enstrümanının KOBİ’lere olan finansal ve operasyonel faydalarını açıklamaktır. KOBİ’lerin ödeme periyodu sürelerine olan etkisini ve uzun vadeli, stratejik faydaları gibi konular ise bu çalışmanın dışında tutulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Tedarikçi Finansmanı, KOBİ, Nakit Yönetimi, Katılım Bankacılığı Ters Faktoring.

JEL Kodları: G21, G29, L81

Supplier Finance and Participation Banking Application in Türkiye

Abstract

Supplier financing offers a new solution particularly for SME companies. This instrument, which has a positive approach to the problems of access to credit, cash management and disruption of supply chains, which become more serious in times of crisis, opens a new field for Islamic finance practitioners, Participation Banks, and offers a solution in accordance with the principles of participation finance for corporate customers. This instrument, known as "Supplier Chain Finance" in the world, has been especially important in recent years in terms of cash flow and finance management. Since this product has been included in the participation finance system very recently, the number of studies is very limited. Supplier financing is expected to contribute to the increase of financial planning and value creation processes and productivity of SMEs in the short term. The realization of commercial transactions needed within the framework of participation finance principles has opened a new door for companies with sensitivity to participation finance, especially sensitivity to interest. The aim of the research is to discuss and explain the financial and operational benefits of the supplier financing instrument to SMEs, together with the participation banking application. Issues such as the effect of SMEs on payment period and their long-term, strategic benefits are excluded from this study.

Keywords: Supplier Financing, SME, Cash Management, Participation Banking, Reverse Factoring

JEL Codes: G21, G29, L81

Giriş

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), ekonomide çok önemli bir yer teşkil etmektedir. Ülkemizde cari KOBİ tanımına giren firmalar 2021 yılı itibariyle toplam girişimlerin yüzde 99,7’sini oluşturmaktadır. Bu firmalar aynı zamanda istihdamın yüzde 71’ini sağlamakta ve toplam katma değerın yüzde 35,5’ini üretmektedir (TÜİK, 2022).

Finansal dalgalanmalar ve piyasanın aşırı ısınmalarında, ekonomi yönetiminin ve merkezi yönetimin aldığı ekonomik kararlardan doğrudan etkilenen bu şirketler 2008 Küresel Finansal Kriz süresince sermaye kayıpları yaşayarak pazar paylarını da ciddi oranda kaybetmişlerdir. Kriz döneminde talebin düşmesi, finansman kaynağına ulaşmada yaşanan sıkıntılar özellikle KOBİ’leri zor duruma sokmaktadır. Kriz dönemlerinde kapasite kullanım oranı düşen KOBİ’ler toplam sanayi üretim endekslerinde de düşüşe sebep olmuş, hatta kapanan işletme sayısının artması ile (Emir ve Eyüboğlu, 2010) işsizlik başta olmak üzere bir çok makroekonomik göstergenin bozulmasına da sebep olmuştur.

Kriz ortamlarında duran varlıklarda görülen aşırı artış, nakit akışının düzenli takip edilmemesi veya satışların nakit olarak gerçekleştirilmemesi gibi nedenler de firmaların başarısızlık sebepleri arasında yer almaktadır (Erol ve Atmaca, 2016). Nakit akışları bozulan şirketler; öz kaynak harici ek sermaye ve yatırım amaçlı ihtiyaçlarını bankalar ve diğer finansal kuruluşlardan sağladıkları krediler ile karşılamak istemiş ancak küresel kriz sürecinde darboğaza girip kaynaklara sınırlı erişim imkânı olduğu için kredi temininde sorun yaşayarak ciddi anlamda kayba maruz kalmışlardır. Tam da bu süreç akabinde ortaya çıkan kısa vadeli nakit ihtiyacı ve vade yönetimi sorunları özellikle Tedarikçi Finansmanı (TF) kavramını ortaya çıkarmış ve KOBİ’ler açısından bahse konu kredi kaynak problemini çözerek üretim ve pazarlamada yeniden toparlanma yolunda önemli bir katkı sağlamıştır. Gürsoy ve Artantaş (2021) yaptıkları literatür çalışmasında da özellikle Covid-19 krizi sonrasında KOBİ’lerin birçok ülkede benzer sorunları yaşadıkları ve kamu kesiminin desteğine ihtiyaç duyduğunu belirtmektedir. Bilhassa kriz dönemlerinde belirtilen mikro ya da makro nedenlerle şirket kapanmaları yaşanması durumunda yaşanacak şoklar kalıcı olabilecektir (Eryüzlü ve Hopoğlu, 2020). KOBİ’lerin iş akışlarının, tedarik zincirlerinin hem lojistik anlamda hem de finansman anlamında kesintiye uğraması domino etkisi ile beklenmeyen ciddi durgunluklara sebep olabilir. Tüm bu açıklamalar bize dünyada ve ülkemizde KOBİ’lerin ülke ekonomisine, istihdama, ihracat ve ithalata ve diğer tüm iktisadi büyüklüklere etki eden, önemli bir işletme türü olduğunu göstermektedir. Aslında, neredeyse sistemik öneme sahip olan bu işletmelerin artan etkisini Sovyetler Birliği (SSCB)’nin dağılması sonrası oluşan tek kutuplu bir dünyada küresel tedarik zincirlerinin önem arz ettiği küreselleşme süreci daha da hızlandırmıştır (Seyidoğlu, 2003). Küreselleşme, üniter-ulus devlet anlayışının zayıflamasına ve liberalist veya neo-liberalist politikalara hız vermiştir. Ticaretin boyutu değişerek ülkeler birbirini sadece mal satma veya alma yönünde değil, her türlü kültür ihracının da öngörüldüğü bir ekonomik perspektifle yaklaşmaya başlamıştır (Balay, 2004; Yay, 2009).

2008 Küresel krizi, ekonomik eylem ve uygulamaların daralmasına yol açarak nakit akışlarının

bozulmasına ve KOBİ ölçekli şirketlerin şoklara karşı daha hassas ve kırılabilir olmalarına sebep olmuştur (Kavcıoğlu, 2014; Tanrısever, 2017). Sermaye birikim yetersizlikleri ve yine üretim maliyetlerindeki artışlar tedarik zinciri sorununu beraberinde getirmiştir. Kredi darlığı yaşanan bu süreçte yeni yöntem arayışlarına mecbur kalınmış ve özellikle kısa vadeli fon kaynağı arayışı tedarikçi finansmanı ürününün doğmasına neden olmuştur.

Fon kaynağına olan talep, finans bilimi açısından uzun süre boyunca sadece para bulma ve tedarik etme olarak algılanmıştır. İşletmelerin büyümesi ve sürdürülebilirliği fon ihtiyacını daha da önemli hale getirmiştir. Finansal yönetimin temel amacı; ihtiyacı karşılayacak miktarda, zamanında ve ucuz maliyetler ile fon sağlamak, ayrıca bu fonların yatırım süreçlerini de yönetmektir. Temel iktisat ilkesi olarak kaynakları en uygun koşullarda temin ederek etkin kullanımı için programlar ve uygulama alanları oluşturmaktır (Besley ve Brigham F., 2008).

Tedarikçi Finansmanı, katılım bankacılığı prensipleri çerçevesinde ele aldığımızda, “tedarikçilerin alacaklarının karşılığı olan nakit ihtiyaçlarını önceden belirledikleri vadede karşılayabilmelerini; alıcı firmaların ise ödemelerinde esneklik kazanıp etkin satın alma yöntemi ile kesintisiz tedarikte bulunmalarını sağlayan murabaha temelli” (Kuveyt Türk, 2019) finansman ürünü olarak tanımlanmaktadır¹. Peşin alış ve vadeli satış mantığı üzerine kurulu bir sistemdir². Geleneksel ödeme yöntemlerimizde mal veya hizmet alımları fonlanırken tedarikçi finansmanında mal veya hizmet satışları fonlanır. Böylece sadece hammadde, ara malı vb. ürünler değil, dolaylı olarak diğer maliyetler de (işçi maliyetleri, elektrik, doğalgaz, su, kira vb.) fonlanmış olur.

Temelde standart murabaha sözleşmeleri ne kadar yaygın olsa da artan ihracat finansmanını karşılama yönünden yetersiz kalmaktadır. Ürünlerin hem şer’i uygunluğunun hem de etkin bir kullanımının olması gerekmektedir. İslam İşbirliği Teşkilatı ülkelerinde ticaretin finansmanı için yeni bir çerçeve olarak tedarikçi finansmanı vekalet sözleşmelerini önermektedir (Gundogdu, 2016).

Bu çalışma, İslam ekonomisi ve katılım bankacılığı çerçevesinde tedarikçi finansmanının KOBİ’lere sağladığı avantajları ele almaktadır. Ayrıca, tedarikçi finansmanının uygulama alanlarını, finansal piyasa ve piyasa ekonomisindeki değerini izah etmeyi amaçlamaktadır. Bir katılım bankacılığı enstrümanı olarak KOBİ ve ticari sektörlerin paydaşlarının uzun vadeli hedefleri ile örtüşen, etkin ürün tasarımı için büyük önem arz eden tedarikçi finansmanı, firmaların ve tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliği açısından son derece önemlidir. Pazarda tutunma ve süreklilik, firmaların sürdürülebilirliğini sağlayan en önemli sacayaklarından biri

¹ Katılım Finans ilke ve prensipleri gereği istisna, icara veya hizmet finansmanı bu ürün için uygun değildir. Murabaha temelli olması özellikle tedarikçi için ticaret fonlaması mantığına uygun olmasından kaynaklanmaktadır.

² TF ürünü temelinde murabaha koşulları ile aslında aynıdır. Ancak en temel fark satış öncesi ve satış sonrası uygulamalardır. Satışın yapıldığı tarih burada katılım bankası açısından milat konumundadır. Katılım Bankaları için peşin alınacak malın vadeli satışından önce projenin sistemlere girilmiş olması sonrasında ödeme yapılabilmesini sağlamaktadır.

olan tahsilat sorununa da müspet manada katkı sağlayacaktır.

TF, ülkemizde önce konvansiyonel bankalar tarafından uygulanmaya başlamış, merkezinde tedarikçinin olduğu, bununla birlikte tedarikçi fatura detaylarının yüklenerek, finans kuruluşu, tedarikçi ve alıcıyı birbirine bağlayan sistemlerdir (Kurtuluş, 2021). TF, reel ekonominin finanse edilmesi ve tedarik zinciri finansman yönetiminde ekonomik bir refah seviyesi yakalanması amacıyla katılım bankacılığı sektöründe ilk kez 2019 yılında Kuveyt Türk Katılım Bankası tarafından sektöre kazandırılmıştır (Kuveyt Türk, 2019). Diğer üç kamu katılım bankası ve iki özel katılım bankası tarafından da çalışmaları yapılmaktadır.

Bu araştırmanın süreç ve sonuç odakları perspektifinde, Bölüm 1’de tedarik zinciri finansmanı uygulamaları, KOBİ ve ticari sektörler faydaları ve etkileri detaylı bir şekilde literatür çerçevesinde anlatılacaktır. Bölüm 2’de tedarikçi finansmanı yasal yapısı ve gösterge mevzuatlar anlatılacaktır. Sonuç bölümünde araştırma konusuna ilişkin tartışmalar ele alınacaktır. Bu araştırmanın sonunda elde edilecek akademik veriler, tedarikçi finansmanı ile ilgili şirket yöneticilerine yol göstermesi hedeflenmektedir. Ayrıca, düzenleme ve denetleme kurumlarının da araştırma verilerinden istifade etmesi beklenmektedir.

1. Tedarik Zinciri Finansmanı

Aslında Tedarik zinciri finansmanı (Supply Chain Finance, SCF), bir tür şemsiye terim olarak kullanılmaktadır. SCF’nin tarihi 1970’lere kadar uzansa da resmî bir tanımlama 2000’li yıllarda yapılmıştır (Xu ve diğerleri, 2018). Dış ticaret kredileri, faktoring, ters faktoring, dinamik iskonto, döviz kuru riski paylaşımı ürünlerini finansal esneklik sağlayan SCF enstrümanları arasında saymak mümkündür. Bunların mekanizması ve avantaj ve dezavantajlarında birtakım farklılıklar bulunmaktadır. Gelsomino vd. (2016) yaptığı literatür çalışmasında SCF literatüründe iki temel perspektifin olduğunu, bunlardan birisinin finansman odaklı, diğerinin ise tedarik zinciri odaklı bir perspektife sahip olduğunu ifade etmektedir. Tedarik odaklı olan çözümler finansal kurumların yer almadığı daha çok çalışma sermayesi optimizasyonu, alacak takibi, envanter ve bazen de sabit varlıkların finansmanı gibi konuları içermektedir. Diğer bir farklılık ise, geleneksel tedarikçinin ajandasında daha çok maliyet odaklı bir yaklaşım varken buna artık risk ve değer üretimi de dahil olmuştur (Weele, 2018).

SCF bir satış işleminde bağlantılı alıcılar ve satıcılar için finansman maliyetlerini düşürmeyi ve iş verimliliğini artırmayı amaçlayan bir dizi teknoloji tabanlı çözümü tanımlayan bir terimdir (Uyanık, 2015). SCF metodolojileri, işlemleri otomatikleştirerek ve başlangıçtan bitişe kadar fatura onay ve kapatma süreçlerini izleyerek çalışır. Bu işleyişe göre, alıcılar tedarikçilerinin faturalarını bir banka veya başka bir dış finansör tarafından finanse edilmek üzere onaylamayı kabul ederler. Bu durum ise genellikle "faktör" olarak isimlendirilir. Sun (2022), SCF’in doğuşunun temel nedeninin KOBİ’lerin zor ve pahalı finansmana erişimine çözüm bulmak için olduğunu ifade etmektedir. Bu çözümler sunulurken aslında SCF de farklı aşamalardan geçerek gelişmiştir. İlk aşamalarda merkezi olarak başlayan bu SCF uygulamaları daha sonra online olarak sunulmaya başlanmış, ardından platform tabanlı olarak geliştirilmiş ve şu anda SCF’nin 4.versiyonu olarak tabir edilen dijitalleşmiş tamamen

esnek bir şekilde ayarlanabilir, gerçek zamanlı ve gayri merkezi bir uygulama haline gelmiştir. Templar vd. (2016) SCF için aslında üç farklı şekilde yaklaşılabilceğini ve tanımlanabileceğini ifade etmektedir. Dar anlamda SCF en çok kullanılan, ters faktoring olarak da bilinen türdür. Bu tür, satın almacı bir firmanın ödemelerinin tedarikçiye önceden sağlanmasını içerir. (Bu makalenin de konusu olan ve ülkemizde Katılım Bankalarının yapmış olduğu işlemleri kapsayan tanımlama budur.) Daha geniş anlamdaki SCF ise tüm tedarik zincirindeki finansal akımları ödemeler ve alacak tahsilatlarına ve stoklara bağlayan bir sistemdir. Kısa ve orta vadeli finansman çözümleri ile tüm şirket çapında çalışma sermayesini optimize etmeye ve tedarikçiler, müşteriler ve dış hizmet sağlayıcılarla finansal süreçleri entegre etmeye çalışır. En geniş anlamıyla SCF ise tüm bunlara uzun vadeli finansman, kaynak ve kapasite gereksinimlerini de eklemektedir.

SCF temel itibarıyla finansal piyasalarda bilinen klasik faktoring ile ilişkili bir kavram olması sebebi ile (alacağın değil satışın fonlanması) aslında bir faktoring işlemidir. Bir alacak yönetimi olarak faktoring, firma satışlarından doğan alacakların faktör isimli finans kuruluşlarına devri ile ortaya çıkar. Bu kuruluşlar ilgili şirkete ön ödeme yaparak finansal avantaj sağlarken, bu hizmetin karşılığında belirli bir ücret alma hakkı elde ederler (Apaydın, 2019). Satıcı firma genellikle 30-60-90-120 gün gibi kısa vadeli alacağını söz konusu faktoring kuruluşuna satarak alacağının önemli kısmını peşin olarak tahsil eder. Bu satışa ilişkin muhasebe işlemlerini ve takip sürecini ise ilgili faktoring firması gerçekleştirir. Ayrıca peşin olarak tahsil edilen alacağın esas vadesi geldiğinde borcun ödemesi yapılmazsa sorumluluk ve mükellefiyet artık faktoring firmasına ait olmaktadır (Apaydın, 2019).

Tedarik zinciri finansmanında faktoring ile vadeli alacakların fonlanması planlanırken, tedarikçi finansmanında ise tam tersi olarak vadeli satışların fonlanması amaçlanır. Bu durum nedeniyle tedarikçi finansmanında ters faktoring (reverse factoring) ismi ile de anılır (Eke ve Çetiner, 2020). Bu işlemlerde tedarikçinin kredi derecesi, tedarikçinin likidite riski ve alıcının kredi derecesi olmak üzere üç parametre çok önem arz etmektedir (Kouvelis ve Xu, 2021). Finansal perspektifle bakıldığında ters faktoring firmaların finansman maliyetini şirketler ve banka arasındaki bilgi asimetrisi problemini basitleştirerek kolaylaştırmaktadır. Bununla birlikte yapılan bazı çalışmalarda normal şartlarda faiz oranlarını düşüren, rating konusunda kazan-kazan senaryo oluşturan ters faktoring iş döngülerinin terse döndüğü durumlarda farklı sonuçlar doğurabilmektedir (Al-Zaqeba ve diğerleri, 2022).

Ticari işlemlerde vade farkının caiz olması aslında arka planda bir ticaretin olması, alıcı ve satıcının ortak bir ödeme noktasında buluşması bağlamında caiz olmaktadır. Klasik faktoring işlemlerinde zaten ticari işlem gerçekleştirilmiş yani bir alacak oluşmuş olup, bu vadesi gelmemiş alacağın bugün tahsiline olanak sağlayan bir çerçeve geliştirilmiştir. Ancak bu çerçeve İslami usullere aykırılık teşkil etmektedir. Zaten satışı gerçekleşmiş ve vadesi belli bir alacağın iskonto edilerek erken ödenmesi mümkün olmamaktadır. Ayrıca, faktoring işlemlerinde örneğin 90 gün vadeli olan bir satış sözleşmesinde bu sözleşmenin vade unsurunun bozularak tekrar yeni bir vade belirlenmesi ve alacağın öne çekilmesi aslında ikinci

bir satış konusu olmaktadır ki bu boyutu ile de sakıncalıdır³.

SCF, işletme sermayesini optimize eden ve her iki tarafa da likidite sağlayan kısa vadeli kredi sağlayarak, tüm katılımcılara farklı avantajlar sunmaktadır. Tedarikçiler ihtiyaç duydukları paraya daha hızlı erişirken, alıcılar bakiyelerini ödemek için daha fazla zaman kazanırlar. Denklem her iki tarafında da taraflar kendi operasyonlarının sorunsuz çalışmasını sağlamak için diğer projeler için eldeki parayı kullanabilirler.

1.1 Tedarikçi Finansmanı Faydaları

Çalışma sermayesini artıracak başarılı bir SCF programı aslında bir ödeme prosedürü (P2P, Procedure to Pay) stratejisi ve yaklaşımının parçası olmak durumundadır. SCF için doğru teknoloji platformunun seçilmesi ve doğru finansman ortaklarının bulunması gerekmektedir. Her ne kadar SCF, finansman ile ilgili olsa da hazine, ihale veya ödeme fonksiyonlarından bağımsız düşünülemez. Dolayısı ile P2P stratejisinde bu unsurların tamamının yer alması gerekecektir. Fatura ödeme sürelerinin kısaltılması, e-fatura kullanımının artırılması, tedarikçilerle yardımlaşmanın artırılması, farklı ödeme stratejileri ve ödeme şekillerinin sunulması vs. kapsamlı bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır (Schofer ve Fowler, 2017).

Tablo 1: Tedarikçi Finansmanı'nın Genel Faydaları

Alıcı Firmaya Faydaları	Tedarikçi Firmaya Faydaları
Ödeme vadesinde esneklik sağlamaktadır.	Vade tarihinden önce tahsilat imkânı sağlamaktadır.
İşletme sermayesi ve bilanço yönetimi açısından verimlilik sağlamaktadır.	Alış fiyatı baştan bellidir.
Süreç verimliliği oluşturarak, maliyetleri azaltmada faydalı olur.	Düzenli nakit akışı temin eder.
Fiyatlandırma ve ödeme konularında tedarikçi ile pazarlık imkânı sağlar.	Peşin mal alımlarında erken tahsilat imkânı sunarak rekabet avantajı elde edilmesini sağlar.
Stratejik tedarikçiler için kesintisiz ödeme süreci sağlamaktadır.	Alıcının süreç içinde oluşan kredi itibarına bağlı olarak nisbi düşük finansman maliyeti imkânı sağlar.
Tedarikçiler, faturalarını temlik ederek çek ve senet gibi diğer ödeme araçlarını kullanma zorunluluğu duymazlar.	Temlik ve alıcının ödeme gücüne dayalı bir finansman imkânı sunulmaktadır.

Kaynak: <https://www.kuveytturk.com.tr/kobi/finansman-urunleri/nakdifinansman/tedarikci-finansmani>

³ İslam alimlerinin vadeli satış ile ilgili görüşlerinde hem ülkemiz için hem de genel anlamda bir mutabakat bulunmaktadır. Dolayısı ile vadeli satışların caiz olması hususuna ek olarak, bu vadeli satışlara ilişkin finansman sağlanması ise tedarikçi finansmanının konusudur. Kısacası bir tedarikçi vadeli olarak bir malı satın alabilir ve bunda bir sorun bulunmamaktadır. Vadeli aldığı veya vadeli almak istediği bir malı katılım bankası ile anlaşarak ve satın almayı ona yaptırarak finans kurumunu sürece dahil ettiğinde tam olarak ters faktoring dediğimiz işlem gerçekleşmektedir. Faktoring kelimesi tabii olarak burada prensiplere aykırılık anlamı yüklenmesine sebep olabilir ama işlemin doğası o şekilde değildir.

1.2 Tedarikçi Finansmanı Türleri

Teyitli Tedarikçi Finansmanı

Finansör, kurumsal alıcılar ve Türkiye ekonomisinin kılcal damarları olan KOBİ'ler olmak üzere üç paydaşın da sisteme dahil edildiği kapalı devre entegrasyon oluşturulan finansman ürünüdür. Alıcı firmaya limit açılır. Satıcı firmaya alıcı firma limitleri dâhilinde ve satıcı limiti açılır. Risk, vade gününe kadar satıcı firmada izlenir. Vade günü tahsilat alıcı firma hesaplarından yapılır (Kurtuluş, 2021). Teyitli TFS özellikleri olarak şu hususlar sayılabilir:

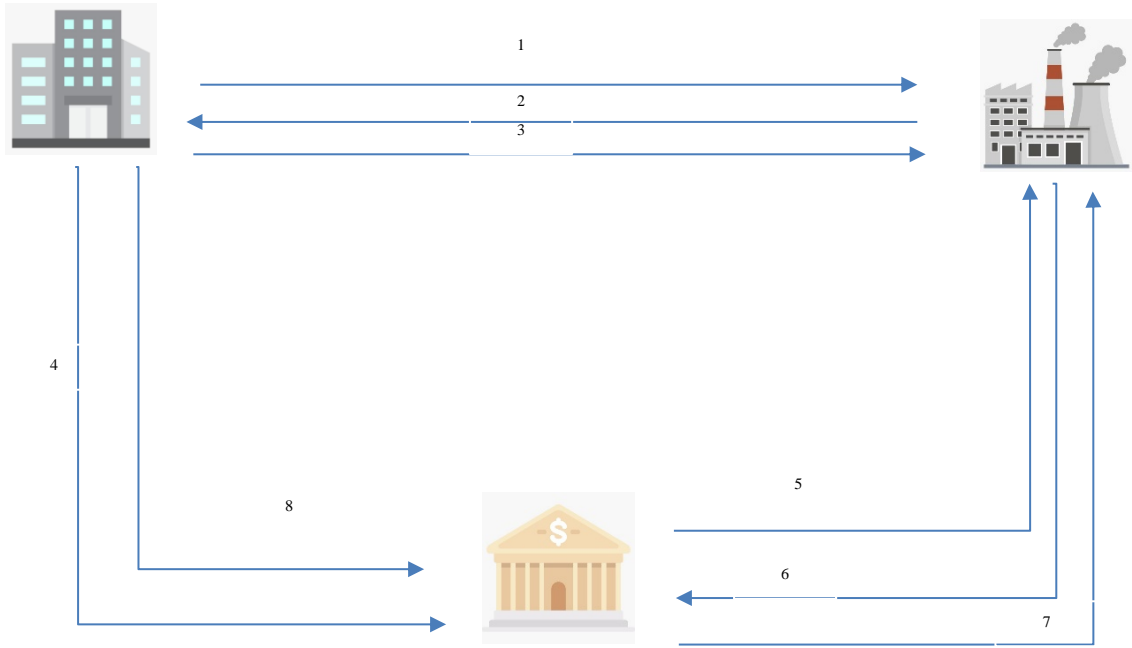
1. Alıcı firmaya limit açılır, satıcı firmaya alıcının limitleri dahilinde iz limit açılır.
2. Vade günü ödemeyi alıcı firma yapar. Borç yükümlülüğü alıcı firmaya aittir.
3. Risk vade gününe kadar satıcı firmada izlenir, vade günü risk alıcı firmaya devredilerek alıcıdan tahsilat yapılır.

Kabaca yukarıda ifade edilen süreçlere ilişkin diyagram ve açıklamalar ise Şekil 1'de görülmektedir. Buna göre adımlar şu şekilde olmaktadır.

1. Alıcı satın alma talimatını sisteme girer.
2. Tedarikçi malları teslim eder.
3. Tedarikçi alıcıya faturayı keser
4. Alıcı faturayı onaylar ve ödeme için bankasına gönderir.
5. Banka ödemeyi yapar veya erken ödeme için indirim de talep edebilir.
6. Tedarikçi erken ödemeyi kabul eder.
7. Banka tedarikçiye erken ödeme yaparak, satın alma finansmanını gerçekleştirmiş olur.
8. Alıcı banka ile anlaştığı çerçevede vadesi geldiğinde ödeme yapar.

Ters faktoringde, alıcı (müşteri) faturaları usulüne uygun olarak kabul ettikten sonra tedarikçilere ve onlar adına fon serbest bırakıldığı için, tedarikçilerin performans riskleri engellenir ve tek risk olarak alıcının kredi değerliliği kalmış olur. TF maliyetlerinin düşük olması aslında dolaylı olarak tedarikçinin satış yapmış olduğu alıcıya olan güveni ile alakalıdır. Bilgi asimetrisinin olmadığı serbest piyasa koşullarında basiretli bir firma yöneticisi olan tedarikçi aslında satın alan firmanın da analizlerini yapmış olmaktadır. Her ne kadar katılım bankası kendi süreçleri çerçevesinde finansal analizlerini, mali tahlil süreçlerini sürdürerek bir limit tahsis etmiş olsa da tedarikçilerin mal talep eden tüm müşterilerine vadeli satış yaptığını söylememiz mümkün olmayacaktır. Dolayısı ile mal satın alan firmalar aslında bir anlamda güvenilir ve itibarlı firmalar durumundadır ki bu da risk düzeyini düşüren bir boyut olmaktadır.

Şekil 1: Tedarikçi Finansmanı Genel Akış



Kaynak: Yazarlar

Teyitsiz Tedarikçi Finansmanı;

Banka ile alıcı firmanın herhangi bir anlaşma yapmasına (hesap açmasına dahi) gerek olmadığı, satıcı firmaların ürün/hizmetlerini önce peşin olarak Banka'ya sattığı, sonrasında vekâleten banka adına alıcı firmaya sattığı finansman modelidir. Anlaşılacağı üzere 2 taraflı yönetilen bu sisteme alıcı firmaların bankalara karşı herhangi bir yükümlülüğü bulunmamaktadır. Sadece satıcı firmaya limit açılır. Risk satıcıda takip edilir. Vade günü tahsilat satıcı hesaplarından yapılır.

Tablo 2: Alıcı ve Satıcı Perspektifiyle Teyitli ve Teyitsiz Tedarikçi Finansmanı

Türü	Alıcıya Faydaları	Satıcıya Faydaları
Teyitli Tedarikçi Finansmanı	<ul style="list-style-type: none"> Boşta kalan âtil limiti sayesinde vadeli alımlarında fiyat avantajı elde ederek kar eder. Kredi kullanmadan memzucunda borç gözükmeyen hesabından para çıkmadan malı peşin fiyatına alır Bilançosunda ve memzucunda borç kaydı gözükmeyen risk vadeye kadar tedarikçide tutulur. Tedarikçilerine paraya erkenden ulaşma imkânı sunar tedarikçilerini yaşatır. Peşin alım avantajını öne sürerek biraz daha pazarlık yapma imkânı sağlayabilir veya tedarikçisini geç ödemeye ikna edebilir. Peşin ödeme için hesabından para çıkmadığından var olan paralarını kâr payı vb. enstrümanlarda değerlendirebilir. 	<ul style="list-style-type: none"> Katılım Bankasının alış fiyatı baştan bellidir piyasa şartlarına göre değişmez. Bilançosunda ve memzuç kayıtlarında faktoring riski gözükmeyen. Alıcı firmanın bankaya borcunu ödememesi durumunda tedarikçinin sorumluluğu yoktur. Vadeyi beklemeden tahsilat imkânı Düzenli nakit akışı Alıcı firmanın limit ve teminatından faydalandırılarak tedarikçi limiti açılır banka tedarikçiden ilave limit istemez.
Teyitsiz Tedarikçi Finansmanı	<ul style="list-style-type: none"> Fatura temlikisi ile tedarikçilere finansman imkânı sağlanması ve çek ve/veya senet zorunluluğunun ortadan kalkması Anlaşılan vadeden önce peşin ödeme zorunluluğunu ortadan kaldırması Peşin ödeme yapmadan hesabındaki nakit akışını farklı enstrümanlarda değerlendirme imkânı sunması, Tedarik zinciri sürecinde yaşanan aksama veya mal kusurlarında henüz ödeme yapmadığı için alıcı firmaya pazarlık avantajı sağlanması olarak değerlendirilebilir. 	<ul style="list-style-type: none"> Katılım bankasının alış fiyatı baştan bellidir piyasa şartlarına göre değişmez. Bilançosunda ve memzuç kayıtlarında faktoring riski gözükmeyen. Vadeyi beklemeden tahsilat imkânı Düzenli nakit akışı TFS'den gelen para ile mal alımlarında rekabet avantajı.

Kaynak: Yazarlar

Acar ve Alabacak (2022)’ın belirttiği üzere teyitsiz TFS’ler bir alacak için temlik edilememekte ve bu da KOBİ’lerin finansmana erişiminde zorluklara sebep olmaktadır. Bununla birlikte ticaretin doğal seyri ve taraflar arasındaki tedarik ilişkisinin teyit gerektiren durumlar olduğu gibi teyit gerektirmeyen durumları da içerdiği söylenebilir⁴.

Teyitsiz TFS özellikleri olarak şu hususlar sayılabilir.

- Sadece tedarikçi firmaya kendi kredibilitesine göre limit açılır.
- Vade günü ödemeyi satıcı firma yapar. Borç yükümlülüğü satıcı firmaya aittir.
- Risk vade gününe kadar satıcı firmada izlenir. Vade gününde satıcı firmadan tahsilat yapılır.

Bu farklar düzleminde alıcı ve satıcı arasındaki ticari güven ilişkisi giderek artan bir seyirde devam ederken, aynı zamanda vade ve tahsilat sorunlarında da ciddi anlamda olumlu katkı sağlamaktadır. Alıcı ve satıcı arasındaki en temel hususlardan olan; vade, nakit, tahsilat üçgeninde soruna daha ticaretin ilk adımında müdahale ederek piyasanın önünü açan önemli bir enstrüman olma yönünde emin adımlarla ilerlemeye devam etmektedir.

KOBİ’lerin rutin yaptıkları ticaret ve satış yöntemini ve özellikle kısa vadeli satışlarının fonlanması amacıyla yapılan tedarik zinciri finansmanı piyasayı rahatlatan ve nakit akışına olumlu anlamda destek sunan bir çözüm getirebilir. Bu süreçte bankalar ve faktoring kuruluşları yapacakları istihbarat ve risk analizleri ile alacaklarını garanti altına alabilmek için risklerini minimize edebilir, alıcı-satıcı-finans kurumu üçgeninde garantili bir ödeme sistemi örneği oluşturabilir.

Türk Finansal Sisteminde ticarete konu ürünlerin satışı ve vadesi, vadesinde yapılan ticaretlerin aslında piyasa ihtiyacını tam karşılayamadığını görmekteyiz. Bu ihtiyaç sebebi ile ek ödeme ve vade değişikliği gereklilikleri ortaya çıkmıştır. Gerek nakit ihtiyacının ön plana çıkması gerekse vade değişikliği ihtiyaçları⁵ bu finansal yöntemin doğmasına sebep olmuştur. Aslında aşağıda da izah edeceğimiz üzere, bu ihtiyaç tüm dünyada ortaya çıkmış, ülkemizde

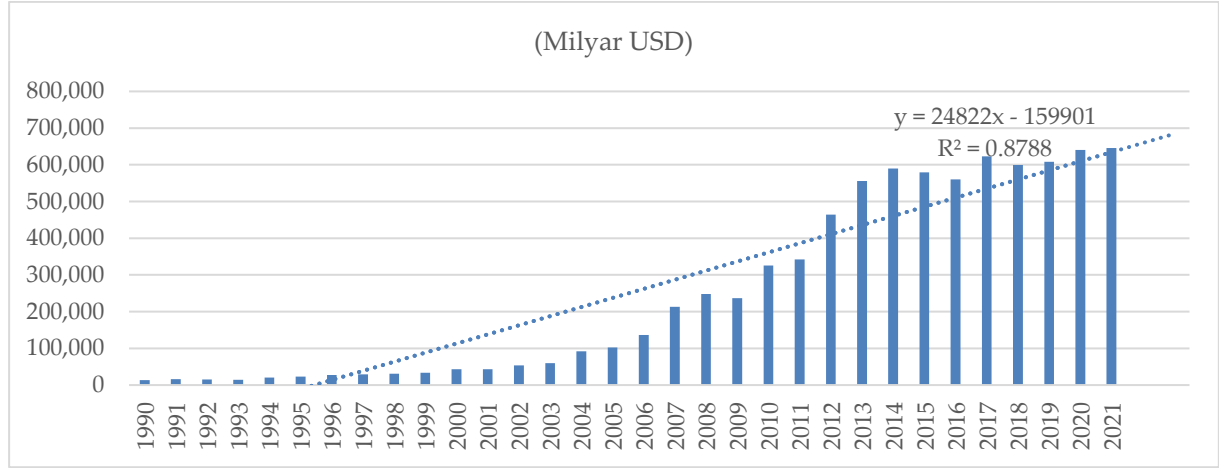
⁴ Örneğin yurtiçi ve yurtdışı finansman ve satın almalarda çok kullanılan akreditif veya garanti mektubu gibi ürünler de teyitli veya teyitsiz olarak sunulabilmektedir. Teyitsiz olan ürünler, tarafların birbirine güven duymakla birlikte yine de akreditifi tercih ettikleri, bununla birlikte teyit komisyonu ödemek istemedikleri durumlar için geçerli olabilmektedir. Kısacası, teyitsiz TFS’ler maliyet avantajları sağlarken, tedarik sürecinin güvenliğini de sağlamış olacaktır.

⁵ Vadeli satışlarda kullanılan çeklerle ilgili piyasa uygulayıcıları ile yapmış olduğumuz görüşmeler şunu göstermektedir. Aslında çek üzerinde yazılı olan vade alıcı ya da satıcının mecburen mutabık kaldıkları bir vade olup ne alıcının ne de satıcının ihtiyacını karşılamamaktadır. Alıcının ya da sadece satıcının talebine göre vade beklentisi ise ticaretin olmaması sonucunu doğuracaktır. Yukarıda yer alan ifadeleri ve tedarikçi finansmanının neden Türk Finansal Sisteminde bir yenilik ve ihtiyaç olduğunu izah etmek amacıyla eklenmiştir. Mecburen belirlenmiş olan bu vadeden önce satıcının nakit ihtiyacı olması durumunda faktoring hem caiz olmayan hem de oldukça yüksek maliyetli bir ürün olarak maalesef tek çare olmakta idi. Tedarikçi finansmanı ise hem düşük maliyet hem de satışın fonlanması ve net bir işlem olması sebebi, işlem süreçlerinde 3. Tarafları olmayan, tek bir muhatabı olan ürün olarak caiz ve düşük maliyetli bir opsiyondur.

de benzer ihtiyaçlar sebebi ile gelişmeye başlamıştır.

Dünyadaki faktoring sektörü ciro gelişimi özellikle son 10 yıl içerisinde ciddi bir ivme kazanmıştır. Bu durum faktoring enstrümanının giderek piyasada yer aldığı, talep gördüğü ve işleyiş destek verdiği görüntüsünü desteklemektedir. Faktoring' in elde ettiği bu kritik rol sebebi ile yıllık %10 seviyelerindeki artışın her geçen yıl daha da büyüyeceği öngörülebilmektedir.

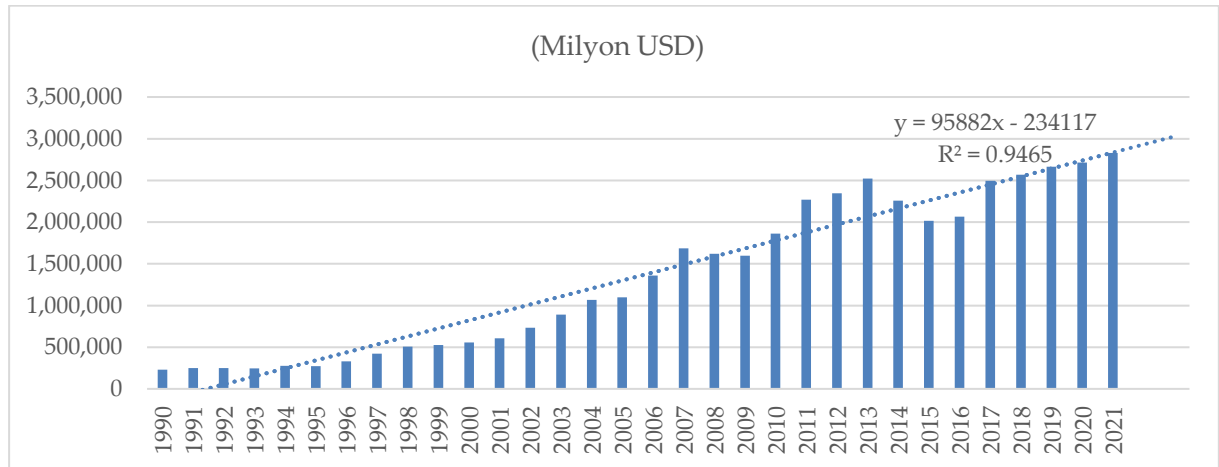
Şekil 2: Uluslararası Faktoring Hacmi



Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği

Türkiye'de ise durum dünya göstergelerine göre biraz farklılık göstermektedir. Özellikle 2015-2020 yılları arasında dünya gerçekleştirmelerine göre negatif ayrıştığımız görülmektedir. Bu durumun sebepleri arasında ülkemizde yaşanan kur şoku dalgaları (2018, 2020), 2017-2020 yıllarında Kredi Garanti Fonu (KGF) tarafından verilen yüksek hacimli krediler, 2019 ve 2021 yıllarında ters faktoring yani tedarikçi finansmanı ürününün daha etkin ve efektif olarak ilgili finansal kuruluşlar tarafından kullanılması neticesinde 2015-2021 yıllarında düşüş kaydedildiği gözlenmektedir.

Şekil 3: Türkiye Faktoring Hacmi



Kaynak: Finansal Kurumlar Birliği

Tedarikçi finansmanı KOBİ’ler ile banka ve finansal kuruluşlar arasındaki garanti ve ödeme sistemleri konusundaki sorunları azaltmak ve yapısal finans sınırlamaları ve kısıtlamalarını gevşetmek amacıyla taraflar açısından önemli bir enstrüman haline gelmektedir. Paydaşların fayda sağlaması ve nakit akışlarının sistematik hale getirilmesi için önem arz eden tedarikçi finansmanı, piyasa ve pazar gerçeklerine de olumlu anlamda hizmet etmektedir. Sermaye birikim eksiklikleri ve fon kaynağı ihtiyacına da can suyu olan enstrüman üretim tedarik zincirine ve satış politikalarına önemli anlamda yön vererek güvence sistemi oluşturmaktadır.

Türkiye’nin ihracatında çok büyük paya sahip olan Avrupa’nın ters faktoring uygulaması ile ihracatın daha da etkin hale gelmesi ve rakamların artması öngörülmektedir. Bu savı destekleyen durum ise 2019-2021 yıllarında özellikle tedarikçi finansmanı ürününün kullanımının artış gösterdiği bu süreçte ihracat rakamlarımızın da artması belirtilebilir. Finansa erişim konusunda yaşanan teminat sorunları, maliyet avantajı yönetimi ve teknolojik değişimlere ayak uydurulabilmesi tedarikçiler açısından konjonktürel bir yönetim süreci haline gelmiştir (Kavcıoğlu, 2018).

2. Tedarikçi Finansmanı ve Yasal Düzenlemeler

2.1 Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı

Türkiye’de finans kurumlarının düzenleyicisi konumunda olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), tedarikçi finansmanını faktoring ürünü olarak tanımlamaktadır. Dünyadaki örneklerinde ise faktoring, bir alacak finansmanı olarak tanımlanmasına rağmen SCF borç finansmanı enstrümanı olarak tanımlanmaktadır.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) projesi olan Ticaret Zinciri Finansman Sistemi (TZFS), teknoloji tabanlı dijital iş süreci oluşturarak bir platform kurmuş ve finansman maliyetlerini düşürme, iş verimliliğini artırma amacıyla 2019 yılının mart ayında faaliyete başlamıştır. Taraflar arasında alıcılar, faktoring kuruluşları/şirketleri, bankalar, tedarikçiler ve diğer finansal kuruluşlar yer almaktadır. Bankalar ve faktoring şirketleri kendi iç dinamikleri ile dijital süreç yönetimlerinde tedarik zinciri finansmanı enstrümanını ve hizmetini aktif olarak sunarken aynı zamanda FKB’nin de platform tabanlarını kullanabilmektedirler. BDDK (2020) tarafından yayımlanan Bilgi Teknoloji Yönetmeliği çerçevesinde bankalar ile dijital çözüm ortaklığı şirketleri ve faktoring şirketleriyle çalışabilmesi için mevzuat altyapısının güvence olarak güçlü hale getirilmesi beklenmektedir.

Tedarikçi finansmanı ürününün en önemli bağlantı noktalarından biri olan vadeli satışın faturasının mükerrer olmaması ve iptal edilememesi, işlemin gerçekliğinin dışına çıkmaması açısından önem arz etmektedir. Özellikle sahte işlem/kurmaca anlamında kullanılan finansal terim olan “fiktif” işlemlere dikkat edilmeli ve işlemin esas, muteber ve gerçek olması gerekmektedir. Faturaların daha önce kullanılıp kullanılmadığı veya işlem sonrasında iptal edilmesi durumunun takibi açısından Resmî Gazete (2015)’de yayınlanan hüküm gereği “İç kontrol sisteminin devralınan faturalara ilişkin gerekli istihbarat ve araştırma yapılmasını sağlayacak ve Merkezi Fatura Kaydı Sisteminde bu faturaların mükerrer olmadığı kontrolü tamamlanmaksızın kullandırım yapılamayacak şekilde oluşturulması” şeklinde karara bağlanmıştır. Tedarikçi

finansmanında vadeli satıştan doğan alacağın devri hususunda ise yine aynı sayılı Resmî Gazete 'de açıklanmaktadır.

Tedarik Zinciri Finansmanı ekonomik kalkınma ve finans yönetimi için önemli bir faktördür. Özellikle maliyet yönetimi ve iş verimliliği artışı açısından sektörlere can suyu niteliğinde destek sağlayarak piyasanın daralma dönemlerinde rahatlatıcı bir etki oluşturmaktadır. Satıcı ve alıcıların ortak noktada bulunduğu ve üretim için zaman, finans için vade yönetiminde de ciddi etki oluşturmaktadır. Bu dinamik süreçte BDDK'nın takibi ve gözetiminde özellikle bankalar ve dijital çözüm ortaklığı platformları ve şirketlerine büyük görev düşmektedir. Bilgi güvenliği yönetimi, yetkilendirme ve erişim kontrolü, kimlik doğrulama, istihbari araştırma ve çalışmalar, risk merkezi kontrolü ve kredi puanlama firması gibi dış hizmetlerin alımı ve entegrasyonu, işlem bilgilerinin gizliliği konuları yasal zemine oturtulmalı ve yürütme, denetim görevleri kanun ve yönetmeliklerle desteklenmelidir.

İlaveten tedarikçi finansmanı işlemlerinin ciro, aktif büyüklük, müşteri sayısı ve işlem adedi rakamsal veri ve detayına Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), BDDK, Türkiye Bankalar Birliği (TBB) ve ilgili diğer kuruluşlarda rastlanılmamıştır. Finansal sistem yapısı içindeki bilanço parametrelerine ulaşılamamıştır. Bu durum bile bilgi ve belge paylaşımı, rakamsal verilere ulaşım konularında iyileştirme ve yapısal düzenleme ihtiyacını ortaya koymaktadır. Raporlama ve veri kalitesi detayına ulaşamadığı için finans sistemi içindeki yüzdelik payının tam detayına ulaşamamaktadır⁶.

Türkiye'de 9 özel bankanın altyapısını kullanan özel tedarikçi finansmanı platformu "Figopara" üzerinden de işlem yapılabilir. Platform' da 20'nin üzerinde anlaşmalı finansal kuruluş bulunmakta olup, 2019 yılından itibaren kullanılan platformda bugüne kadar 10,000 müşteride 150.000'den fazla fatura ile toplam 10 milyar TL ödeme yapılmıştır(Figopara, 2023). Yine bu sistem üzerinde TF istatistik detayları yer almamakta olup bir kısmı çek finansmanı, bir kısmı e-fatura finansmanı olarak gerçekleştirilmektedir. Yine fatura finansman platformu olarak 2016 yılında faaliyete geçen Faturalab'da benzer çözümler üretmekte olup, üyeleri arasında finansal kurumlar (iki katılım bankası da dahil) ve tedarikçi firmalar bulunmaktadır.

Katılım bankaları TF ile ilgili çalışmalarını kurumsal düzeyde gerçekleştirdikleri için TKBB nezdinde tüm Katılım bankalarını içerecek bir yapı da bulunmamaktadır. Aslında Türkiye uygulamasında bu anlamda geliştirme ihtiyacı bulunan birçok alan bulunmaktadır. Örneğin Biçer'in (Biçer, 2021) belirttiği üzere Merkezi Fatura Kayıt Sistemi (MFKS)'nde katılım bankalarının faturalı benzer işlemlerle ilgili yapmış oldukları fonlamalar bu sisteme raporlanmamaktadır. Benzer şekilde bankaların faturaya dayalı olan ancak faktoring işlemi

⁶ Konu ile ilgili araştırmamız, TF öncü bir katılım bankasının 2022 istatistiklerine göre; 743 müşteri için toplam 5 milyar 123 milyon TL'lik bir hacim gerçekleştirdiği tespit edilmiştir. Bulut üzerinden bu hizmeti veren bir platform verileri paylaşmayı uygun görmemiş, Finansal Kurumlar Birliği ile yapmış olduğumuz görüşmede ise Faktoring istatistiklerinde henüz ters faktoring için bir kısıtlım veya bu şekilde bir istatistiğin yer almadığı ancak buna ilişkin çalışmalarının olduğu bilgisi alınmıştır.

tanımına girmeyen finansman işlemleri de MFKS sistemine dahil olmamaktadır. Bu durum MFKS uygulamasının etkinliğini azaltmakta, mükerrer fonlamalara sebep olabilecek riskler içermektedir⁷.

2.2 Dünya’da Tedarikçi Finansmanı Uygulamaları

Dünyada tedarikçi finansmanı ile ilgili birçok platform bulunmaktadır. Bu platformlara ilişkin değerlendirmeler farklı perspektiflerle yapılabilmektedir (bnz. Hawser, 2022) ancak bu çalışmanın konusunu aşacağı için genel olarak birkaçından bahsetmek (konvansiyonel ve İslami finans bağlamında) yeterli olacaktır. Örneğin, “Prime Revenue” 2003 yılında kurulan bir platform olup küresel olarak 30,000’den fazla firmanın finansal tedarik zinciri hizmeti aldığı, 100’den fazla ödeme ortağı olan, 30’dan fazla döviz cinsini destekleyen küresel bir oyuncu olarak ortaya çıkmaktadır. Endüstri için ilk olan bu platform yıllık olarak 300 milyar doların üzerinde bir ödemeye aracılık yapmaktadır. Tedarik zinciri finansmanına ek olarak, benzer başka enstrümanlara da aracılık yapmaktadırlar (PrimeRevenue, 2022). Dünya Bankası’nın bir inisiyatifi olarak uygulanan GTSF (The Global Trade Supplier Finance) programı ise 2012 yılında kurulmuş ve 10.7 milyar USD’lik işlem yaparak 28 ülkede 2,500 tedarikçiye ulaşmıştır (IFC, 2023).

PrimeRevenue dışında, Demica, Taulia, Fqx gibi platformlar da bulunmaktadır. Fqx, Web 3.0 olarak da isimlendirilen blokzinciri tabanlı bir gayri merkezi finansman platformu sunmaktadır⁸. Vayana Network daha çok Hindistan’daki KOBİ’lere yönelik SCF imkanı sunarken, Mitsubishi UFJ Finansal Grubu (MUFG) ise banka yerine alıcıların bilançolarının kullanıldığı bir dinamik iskonto imkanı sunan bir platform olarak ortaya çıkmaktadır (Hawser, 2022). Bu sayılan servisler aslında SCF’nin hangi yönde ilerlediği ve konvansiyonel bankacılık dışında çok daha hızlı ve entegre çözümlerin yaygınlaşacağını göstermektedir. Şer’i uygunluğu olan SCF çözümü olarak CapBay Islamic’den bahsedilebilir. Malezya Menkul Kıymetler Komisyonu (Securities Commission of Malaysia) nezdinde kayıtlı bu platform ile teknoloji temelli bir finansman platformu sağlanmaktadır. Aslında bu platform hem konvansiyonel finansman iş akışlarını gerçekleştirebilecek hem de İslami uygunluk gerektirecek işlemleri yapabilecek şekilde düzenlenmiştir. Emtia Murabahası konseptini kullanarak (teverruk aracılığı ile) işlemleri gerçekleştirirken platformu kullanan aracı ve yatırımcılar için vekil görevi gördükleri için vekalet sözleşmeleri de kullanılmaktadır. Platform kullanımı sebebiyle alınan ücretler finansman tutarının yüzde 0.75’i ile yüzde 2.25’i

⁷ Finansal Kurumlar Birliği (FKB) nezdinde kurulan Merkezi Fatura Kayıt Sistemi (MFKS)’ne faktoring, finansman ve finansal kiralama şirketleri üye olup 6361 Sayılı Finansal 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’nun 43. maddesine istinaden 2015 yılından itibaren kayıt tutmaktadır.

⁸ Hizmetlerin internete taşınması bankacılığı ve tüm hizmetleri teknoloji ile iç içe getirirken, tüm sürecin baştan sona kadar denetim ve risk yönetiminin de dahil edildiği bir mekanizmaya kavuşması ise başka bir düzeyi oluşturmaktadır. Örneğin tedarik zincirinin finansal hizmetlerinin tamamının blokzinciri üzerinde şeylerin interneti (IoT) verisinin paylaşılması ve edge computing aracılığı ile yürütülmesi ve buna ilişkin çözümler geliştirilmesi de bir sonraki aşama olarak karşımıza çıkmaktadır (Wang ve Wang, 2022).

arasında değişmektedir. İslami olmayan işlemler için de yıllık yüzde 10 ila yüzde 18 arasında bir iskonto oranı uygulamaktadırlar (CapBay, 2022).

Konvansiyonel bankaların “İslami Pencere” uygulamaları ile İslami Finans piyasasına girmesi uzun süredir uygulanan bir piyasa gerçeğidir. Bunun gibi, platform ve teknolojinin getirdiği esnekliklerle yukarıda sayılan konvansiyonel olarak hizmet vermeye başlayan platformlardan İslami SCF’ye geçenlerde bulunmaktadır. CapBay’de aslında bu platformlardan birisidir. Bununla birlikte TFX Islamic (<https://www.tfxislamic.com/>) Malezya, Selangor merkezli bir SCF firması olarak yine SCF çözümleri üretmektedir. Körfez bölgesinde ise Saudi British Bank (SABB)’in bu yönde çalışmaları bulunmaktadır (Thompson, 2021). Yine ülke bazlı çalışmalar her gün artış kaydetmektedir. Örneğin Meezan Bank, Pakistan Wisaaq adında bir TZF platformunu birkaç paydaş ile birlikte 2022 yılında faaliyete geçirmiştir (Meezan Bank, 2022). Aslında orta ve uzun vadeli bir perspektif olarak bu kurumsal, ülkesel veya bölgesel çözümleri aşmak ve İslami TF küresel anlamda da uygulamak için bir ihtiyacı ortaya çıkarmaktadır. Ahmed vd. (2022) yaptıkları literatür çalışmasında aslında tedarik zinciri finansmanına ilişkin İslami bankaların yaptıkları işlemlerle ilgili genel anlamda ciddi bir görünürlük sorunu yaşadığını ve literatürde de bu anlamda bir açık bulunduğunu teyit etmektedirler.

Sonuç

KOBİ ve ticari sektördeki şirketler için alternatif bir ödeme aracı ve finansman ürünü olan tedarikçi finansmanı ya da dünyada bilinen adıyla SCF, iş verimliliğini artırmak, finansman maliyetlerini düşürmek ve tasarruf sağlamak hususlarında kıymet arz etmektedir. Bankalar ve dijital çözüm platformları ile sektördeki şirketlerin entegrasyonu, enformasyona ait sorunların azaltılması ve iktisadi hudutları gevşetmek açısından da etkisi büyük bir enstrüman olma yolunda hızla ilerlemektedir. Sermaye yatırımı ve etkin kullanımı, finansal sektörün profesyonelliğe ve finansal okuryazarlığa en ihtiyaç duyduğu alanlar olması bağlamında bilanço kabiliyetleri ve yönetimi, rasyo-veri kalitesinin benchmark/gösterge sayılabilmesi açısından sektörün ihtiyaçlarına olumlu katkı sağlayacağı öngörülmektedir.

Müşteri altyapısı ve tabanı düşünüldüğünde SCF uygulanmasında en etkin ve başat aktör olması beklenen kurumların bankalar olması öngörülmektedir. Mevcut pazarlama ve satış kabiliyetleri, müşteriye ulaşma ve yönetme becerileri ile piyasadaki tedarikçi finansmanı taraflarının diğer ikisi olan alıcı ve satıcıları birleştirici olma rolünü reel ekonomiye olan katkıları sebebiyle katılım bankaları üstlenmelidir. Sacayağının en önemli unsuru olan bankalar ve dijital çözüm platform/kuruluşları ölçek ekonomisine sağlayacağı katkı da düşünüldüğünde finansman ihtiyacı, üretim desteği ve tedarik zinciri sürecine en büyük desteği vermektedirler (Demir, 2020).

Ülkemizde tedarikçi finansmanı konusunda teorik ve akademik çalışmaların sayısı oldukça sınırlı olmasına karşın, dünyada özellikle son dönemlerde hızla büyüme gerçekleştirerek geniş uygulama alanları bulmuştur. Tedarikçi finansmanı konusu ve uygulama alanlarının etkili bir biçimde kavranması, KOBİ’ler ve ticari şirketler ile bankalar ve dijital çözüm ortağı platform/kuruluşların bu araştırma kapsamında, tedarikçi finansmanı enstrümanının

faydalarını ve risk ihtimallerini analiz edebilmek için analitik bir model ortaya koyma ilkesi taşımaktadır. Bu model, tedarik zinciri finansmanının hem operasyonel hem de finansal etkilerini açıklamaktadır. Birim sermaye maliyeti, finansal maliyet ve vade-ödeme süresi dezavantajlarını ortadan kaldırarak güvence-garantör sistemi çerçevesinde çözüm önerisi sunmak için yardımcı bir kaynak olma niteliği hedeflemektedir. KOBİ’lerin katlandığı stok miktar ve maliyetleri göz önüne alındığında ise operasyonel faydaları önem arz etmektedir. Stok çevrim hızı, rafta kalma süresi ve alış-satış vadelerinin de bu enstrüman ile bilançoda katma değer oluşturarak finans parametrelerine destekleyici bir unsur olabilmesi beklenmektedir.

Son yıllarda ülkemizin ihracat odaklı ekonomi modeli ve ihracattan alınan pay göz önüne alındığında SCF ürünü ile ilgili bilgi birikiminin pazara yansıtılmadığı görülmektedir. Dünyada yaygın bilinen ismiyle “Supplier Chain Finance” veya “Reverse Factoring” enstrümanlarının bir an önce sisteme entegre edilmesi, yaygınlığının artırılması, yasal altyapısının daha da belirgin hale getirilmesi, bilişim altyapısının oluşturulması, veri güvenliği ve kalitesinin etkin hale getirilmesi ve dijital çözüm sürecine dahil edilmesi ihracat pazar payı ve ölçek ekonomimize katkısı açısından da önem arz etmektedir. Kredi riski oluşması ve alacağın tahsil edilememesi durumlarında ise devlet destekli ticari alacak sigorta ürünü ile desteklenmesi ve gerekirse Kredi Garanti Fonu (KGF) ürünü ile risk priminin düşürülerek kaynak açığının kapatılması noktasında destekleyici düzenlemelere gidilmesi gerekmektedir.

Tüm KOBİ’ler için gerekli olmakla birlikte, stratejik sayılabilecek ve milli anlamda kredibilitesi yüksek sektörler olan savunma sanayi, otomotiv, yazılım ve haberleşme vb. sektörler için kaynağa ulaşma sorununun giderilmesi, teminat sıkıntısı ve düşük maliyetli finansmana ulaşma problemlerini ortadan kaldırma noktasında başta kamu banka ve finans kuruluşları olmak üzere katılım bankalarına da önemli sorumluluklar düşmektedir.

Tüm bu mülahazalar doğrultusunda TKBB bünyesinde geliştirilecek bir yazılım ile platform oluşturularak tedarikçi finansmanı enstrümanı firmalar tarafından daha ulaşılabilir hale getirilebilir. Bugün faaliyet gösteren kamu ve özel Katılım bankaları müşteri portföylerinin tabanına bu hizmeti sunabilirler. Vadeli satış yapan KOBİ tüzel kişiliği e-arşiv faturasını sisteme yükleyerek mevcut limitleri çerçevesinde tedarikçi finansmanı talebinde bulunabilmeli ve bu talebine sistemsel geliştirmeler ile 2-3 saat içinde cevap verilebilir hale getirilebilir. Aynı şekilde, müşterilerin mobil veya internet şubelerine tedarikçi finansmanı limiti ve dijital finansman talebi entegre edilerek onaylama süreçleri hızlandırılarak süreç sonuçlandırılabilir.

Dijital çağın etkisinde kalan ve giderek önemi artan hızlı netice alma ihtiyacı TF enstrümanının daha yaygın kullanılabilmesine ve pazar payının artmasına neden olabilir. Faktoring talebine gerek kalmadan, özellikle başka muhatapların devreye girmesine engel olacak şekilde sadece banka muhatabı, satıcı kredibilitesi ve finansal performansı ile süreç olumlu neticelendirilebilmektedir. Memzuç kayıtlarında da faktoring riski gibi olumsuz kayıt olarak

görünmeden işletme kredisi riskini taşıması da şirketlerin kredibilitesi, finansal derecelendirme ve sürdürülebilir finansal kabiliyeti açısından önem arz etmektedir.

Kaynakça

- Acar, O. ve Alabacak, M. (2022). Geleneksel Finansmana Alternatif Bir Ürün Önerisi: Katılım Bankacılığı Tedarikçi Finansmanı. E. Mollaahmetoğlu ve B. B. Akartepe (Ed.), *Faizsiz Finans: Alternatif Finansman Yöntemleri* içinde (ss. 73–90). İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Ahmed, Z., Ismail, M. A., Osman, L. H. ve Senik, Z. C. (2022). Islamic Finance Involvement in Supply Chain of Financed Assets A Library Research and Systematic Literature Review. *Turkish Journal of Islamic Economics (TUJISE)*, 9(2). doi:10.26414/A2411
- Al-Zaqeba, M. A. A., Jarah, B. A. F., Al-Bazaiah, S. A. I., Malahim, S. S., Hamour, A. M. A., Alshehadeh, A. R., ... Al-Khawaja, H. A. (2022). The effect of reverse factoring financial changes on supply chain. *Uncertain Supply Chain Management*, 10(4), 1331–1338. doi:10.5267/j.uscm.2022.7.006
- Apaydın, B. (2019). Türkiye’de KOBİ’ler ve Faktoring. G. Gürsoy ve M. Ş. Ensari (Ed.), *Compare Customer Relationship Management in Hospitality Sector Between Iran and Turkey* içinde . İstanbul: İstanbul Okan Üniversitesi. <https://okan.edu.tr/irditechman/> adresinden erişildi.
- Balay, R. (2004). Küreselleşme, Bilgi Toplumu ve Eğitim. *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Dergisi*, 37(2), 61–82. doi:10.1501/Egifak_0000000097
- BDDK. Bankaların Bilgi Sistemleri ve Elektronik Bankacılık Hizmetleri Hakkında Yönetmelik (2020). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/03/20200315-10.htm> adresinden erişildi.
- Besley, S. ve Brigham F., E. (2008). Essentials of Managerial Finance. *Thomson Higher Education* içinde . South-Western College Pub.
- Biçer, M. O. (2021). *Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ve Alt Düzenlemeleri Yorumu (Bankaların Faktoring İşlemleri ile Faktoring Şirketleri Açısından)*. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.
- CapBay. (2022). Shariah Compliant Supply Chain Financing Solution | CapBay Islamic. 19 Eylül 2022 tarihinde <https://capbay.com/islamic/#1623657944199-6cb6c379-be2a> adresinden erişildi.
- Demir, A. N. (2020). *Katılım Bankalarında KOBİ Müşterilerine Sunulan Ürünler ve Bu Ürünlerin Kullanımı Neticesinde Ülke Ekonomisine Sağlanan Katkılar*. <https://openaccess.izu.edu.tr/xmlui/handle/20.500.12436/2431> adresinden erişildi.
- Eke, S. ve Çetiner, M. (2020). İhracatta Tedarikçi Kredi Riskinin Garanti Altına Alınmasında Faktöring, İhracat Artışına ve Ekonomik Büyümeye Desteği. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(2), 181–200. doi:10.29106/fesa.730637
- Emir, M. ve Eyüboğlu, K. (2010). Global Finansal Krizin Türkiye’deki Kobiler Üzerindeki Etkileri. *The Impacts of Global Financial Crisis On The Small and Medium Sized Enterprises in Turkey.*, (46), 31–43. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=48972436&site=ehost-live> adresinden erişildi.
- Erol, M. ve Atmaca, M. (2016). Investigation Of SMEs Preventative Measures Against Financial Failures Under Economic Crisis Environment : A Research Study. *The Journal of Accounting and Finance*, (71), 165–178.
- Eryüzlü, H. ve Hopoğlu, S. (2020). Devlet Politikalarının Şirket Açılış ve Kapanışı Üzerindeki

Etkileri: Türkiye İçin Ekonometrik Bir Analiz, 2010-2018. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(1), 297–303. doi:10.18506/anemon.524011

Figopara. (2023). Figopara. 21 Mayıs 2023 tarihinde <https://figopara.com/> adresinden erişildi.

Gelsomino, L. M., Mangiaracina, R., Perego, A. ve Tumino, A. (2016). Supply chain finance: a literature review. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 46(4), 348–367. doi:10.1108/IJPDLM-08-2014-0173

Gundogdu, A. S. (2016). Exploring novel Islamic finance methods in support of OIC exports. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 7(2), 78–92. doi:10.1108/JIABR-04-2014-0015

Gürsoy, H. ve Artantaş, E. (2021). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Küresel Krizlerden Etkilenme Durumuna Uluslararası Bakış. *Pearson Journal of Social Sciences and Humanities*, 6(16), 428–437. doi:10.46872/pj.447

Hawser, A. (2022). World's Best Supply Chain Finance Providers 2022 | Global Finance Magazine. *Global Finance*. 18 Eylül 2022 tarihinde <https://www.gfmag.com/magazine/february-2022/worlds-best-supply-chain-finance-providers-2022> adresinden erişildi.

IFC. (2023). Global Trade Supplier Finance. 21 Mayıs 2023 tarihinde https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/industry_ext_content/ifc_external_corporate_site/financial+institutions/priorities/global+trade/gtsf2 adresinden erişildi.

Kavcıoğlu, Ş. (2014). Kriz Dönemleri Sonrasında Türk Bankacılık Sektöründe Kredi Analizi (2002-2011 Dönemi). *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*. Marmara Üniversitesi.

Kavcıoğlu, Ş. (2018). Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18), 87–109. doi:10.14784/marufacd.460664

Kouvelis, P. ve Xu, F. (2021). A Supply Chain Theory of Factoring and Reverse Factoring. *Management Science*, 67(10), 6071–6088. doi:10.1287/mnsc.2020.3788

Kurtuluş, A. B. (2021). Türkiye’de Tedarikçi Finansmanı Faaliyetleri. *Katılım Finans*, 47. https://tkbb.org.tr/Documents/Tkbbayayinlari/Katilim_Finans_27.Sayi.pdf adresinden erişildi.

Kuveyt Türk. (2019). Katılım bankacılığında bir ilk: Tedarikçi Finansmanı. <https://www.kuveytturk.com.tr/hakimizda/kuveyt-turk-hakkinda/bizden-haberler/katilim-bankaciliginda-bir-ilk-tedarikci-finansmani> adresinden erişildi.

Meezan Bank. (2022). Meezan Bank introduces Wisaaq – Pakistan’s First Digital Supply Chain Financing Platform, in Collaboration with Coca-Cola Beverages Pakistan Limited (CCI Pakistan), Powered by Haball | Meezan Bank. *Meezan Bank*. 21 Mayıs 2023 tarihinde <https://www.meezanbank.com/meezan-bank-introduces-wisaaq/> adresinden erişildi.

PrimeRevenue. (2022). Accelerating Global Commerce by Streamlining B2B Payments. 18 Eylül 2022 tarihinde <https://primerevenue.com/about-us/> adresinden erişildi.

Resmi Gazete. Faktoring İşlemlerinde Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik (2015). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/02/20150204-9.htm>. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2015/02/20150204-9.htm> adresinden erişildi.

Schofer, J. ve Fowler, J. (2017). *Unlocking off-balance sheet benefits for buyers and suppliers/ Understanding Supply Chain Finance*. <https://www.pwc.com.au/publications/pdf/supply-chain-finance-jul17.pdf> adresinden erişildi.

- Seyidoğlu, H. (2003). Uluslararası Mali Krizler, IMF Politikaları, Az Gelişmiş Ülkeler, Türkiye ve Dönüşüm Ekonomileri. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2(4), 141–156. doi:10.31671/dogus.2019.314
- Sun, X. (2022). *Supply Chain Finance*. Singapore: Springer Nature Singapore. doi:10.1007/978-981-19-3513-8
- Tanrısever, F. (2017). Tedarik Zinciri Finansmanını Kobi’ler Üzerindeki Operasyonel ve Finansal Etkileri. *Verimlilik Dergisi*, (3), 73–88.
- Templar, S., Findlay, C. ve Hofmann, E. (2016). Financing the End-to-end Supply Chain. *A Reference Guide to Supply Chain Finance*.
- Thompson, F. (2021). SABB rolls out new sharia-compliant SCF product | Global Trade Review (GTR). *GTR Global Trade Review*. 19 Eylül 2022 tarihinde <https://www.gtreview.com/news/mena/sabb-rolls-out-new-sharia-compliant-scf-product/> adresinden erişildi.
- TÜİK. (2022). Küçük ve Orta Büyüklükteki Girişim İstatistikleri, 2021. 31 Ocak 2023 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Kucuk-ve-Orta-Buyuklukteki-Girisim-Istatistikleri-2021-45685> adresinden erişildi.
- Uyanık, R. Y. (2015). Dünyada ve Türkiye’de Faktoring Tanımı. *Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 23–40. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/84469> adresinden erişildi.
- Wang, L. ve Wang, Y. (2022). Supply chain financial service management system based on block chain IoT data sharing and edge computing. *Alexandria Engineering Journal*, 61(1), 147–158. doi:10.1016/j.aej.2021.04.079
- Weele, A. J. Van. (2018). *Purchasing and Supply Chain Management*. Cengage Learning. London: Cengage.
- Xu, X., Chen, X., Jia, F., Brown, S., Gong, Y. ve Xu, Y. (2018). Supply chain finance: A systematic literature review and bibliometric analysis. *International Journal of Production Economics*, 204, 160–173. doi:10.1016/j.ijpe.2018.08.003
- Yay, G. G. (2009). Küreselleşme ve Para Politikası. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*. Sosyal Bilimler Araştırmaları Derneği. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ebd/issue/4853/66764> adresinden erişildi.



JIE

Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi



السياسات الضريبية الإسرائيلية والواقع الاقتصادي الاجتماعي للفلسطينيين في مدينة القدس

محمد عبدالهادي عبدالهادي نصار | momednassar@gmail.com | ORCID: 0000-0001-6264-8759

طالب دكتوراة في الاقتصاد بجامعة بورصة أولوداغ

بيانات البحث / Research Information	
نوع البحث / Research Type	مقالة / Article (The Socio-Economic Conditions of the Palestinians in Jerusalem)
تاريخ التسليم / Date of Submission	01.02.2023
تاريخ القبول / Date of Acceptance	06.06.2023
تاريخ النشر / Date of Publication	15.07.2023
DOI	10.55237/jie.1246409
عطف / Citation	نصار, محمد. 2023. "السياسات الضريبية الإسرائيلية والواقع الاقتصادي الاجتماعي للفلسطينيين في مدينة القدس" <i>Journal of Islamic Economics</i> 3(2):60-76
تحكيم المحكم / Peer-Review	Double anonymized - Two external / حكامان خارجيان - التحكيم السري
بيان أخلاقي / Ethical Statement	While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited. / تم العزو إلى جميع المراجع المستخدمة بشكل صحيح أثناء إجراء البحث وكتابته
فحص الانتحال / Plagiarism Checks	Yes - iThenticate / نعم - iThenticate
تضارب المصالح / Conflict of Interest	The author has no conflict of interest to declare. / ليس لدى المؤلف أي بيان عن تضارب في المصالح
شكوى / Complaints	jie@asbu.edu.tr
صندوق الدعم / Grand Support	The author acknowledge that they received no external funding in support of this research. / يعلن المؤلف أنه لم يتلق أي تمويل خارجي أثناء إجراء هذا البحث
حقوق التأليف والترخيص / Copyright & Licence	Author publishing with the journal retains the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0. / يحتفظ المؤلفون الذين قاموا بالنشر في مجلتنا بحقوق الطبع والنشر لأعمالهم المرخصة بموجب: CC BY-NC 4.0

الملخص

تهدف الدراسة إلى التعرف على الواقع الاجتماعي والاقتصادي الذي يعيشه السكان الفلسطينيون في القدس، من خلال استعراض مؤشرات اقتصادية واجتماعية مختارة، واستعراض أبرز أنواع الضرائب التي تفرضها إسرائيل على المقدسيين. وقد اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من خلال استعراض التقارير المنشورة من قبل الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، وتقارير دائرة الإحصاء المركزية الإسرائيلية، والمقالات المنشورة في هذا المجال.

وكانت أهم نتائج الدراسة أن سكان القدس الفلسطينيين يعيشون في مستوى معيشي أقل من السكان اليهود في المدينة، ولكنهم يعيشون في مستوى اقتصادي أفضل من المستوى المعيشي لباقي الفلسطينيين، كما أن السياسات الإسرائيلية المطبقة على رسوم ترخيص السكن والضرائب المفروضة على الفلسطينيين في القدس تجعل أوضاعهم المعيشية صعبة، حيث تهدف هذه السياسات غالباً إلى ترحيل السكان الفلسطينيين وإغلاق مصالحهم التجارية، واستبدالهم بسكان يهود.

وكان أبرز توصيات الدراسة تشجيع الوفود السياحية على زيارة المناطق العربية في القدس، وإطلاق حملات لدعم المنتجات المقدسية، وتشجيع الاستثمار في القدس الشرقية من خلال تقديم قروض ميسرة من البنوك الفلسطينية، وأخيراً إنشاء صندوق مالي لدعم المقدسيين.

الكلمات المفتاحية: القدس، فلسطين، السياسات الإسرائيلية، الواقع الاقتصادي، الواقع الاجتماعي

H2 ، A14:JEL Codes

İsrail Vergi Politikaları ve Kudüs Şehrindeki Filistinlilerin Sosyo-Ekonomik Gerçekliği

Mohammed A. A. NASSAR

Özet

Çalışma, seçilen ekonomik ve sosyal göstergelerin gözden geçirilmesi yoluyla Kudüs'teki Filistin nüfusunun yaşadığı sosyo-ekonomik gerçekliği ve İsrail'in Kudüslülere uyguladığı vergi türlerinin gözden geçirilmesidir. Çalışma, Filistin Merkez İstatistik Bürosu tarafından yayınlanan raporlar, İsrail Merkez İstatistik Dairesi raporları ve bu alanda yayınlanan makaleler gözden geçirilerek betimsel analitik yaklaşıma dayandırılmıştır.

Çalışmanın en önemli sonuçları, Kudüs'teki Filistinli sakinlerin şehirdeki Yahudi nüfusundan daha düşük bir yaşam standardında yaşadıkları, ancak diğer Filistinlilerden daha iyi bir ekonomik yaşam standardıyla yaşadıklarıdır. İsrail'in Kudüs'teki Filistinlilere uygulanan konut ruhsat ücretleri ve vergilerle ilgili politikaları yaşam koşullarını zorlaştırmaktadır. Bu politikalar genellikle Filistinlileri sınır dışı etmeyi, ticarethanelerini kapatmayı ve yerine Yahudi sakinleri yerleştirmeyi hedeflemektedir.

Çalışmanın en çok öne çıkan önerileri, turist kabilelerini Kudüs'ün Arap bölgelerini ziyaret etmeye teşvik etmek, Kudüs ürünlerini desteklemek için kampanyalar başlatmak, Filistin bankalarından imtiyazlı krediler vererek Doğu Kudüs'e doğru yatırımları teşvik etmek ve son olarak Kudüslüleri desteklemek için bir mali fon oluşturmaktır.

Anahtar Kelimeler: Kudüs, Filistin, İsrail Politikaları, Ekonomik Gerçeklik, Sosyal Gerçeklik

JEL Kodları: A14, H2

مقدمة

تعتبر مدينة القدس مركزاً محورياً في حياة الفلسطينيين من الناحية السياسية والاقتصادية والثقافية والسياحية، كما تتمتع المدينة ببعد ديني متميز، حيث يؤمها السائح لزيارة المواقع الأثرية والمقدسة، وقد ساهمت المدينة قبل العام 1967م بجزء كبير من الإيرادات للمملكة الأردنية، وبعد الاحتلال أصبحت المدينة من الموارد الاقتصادية الهامة للاقتصاد "الإسرائيلي"، كما أن للمدينة أهمية من الناحية الصناعية حيث يوجد فيها صناعات خفيفة كعصر زيت الزيتون، والصناعات التراثية كالنسيج والخزف وصناعة التبغ والسجائر، وغيرها... وكذلك صناعات حديثة مثل الأجهزة الكهربائية والإلكترونية، صناعة الأدوية، وغيرها من الصناعات الهامة. (الطحان، 2020).

وعلى الرغم من المحاولات "الإسرائيلية" المستمرة في تهويد مدينة القدس، وفصلها عن الأراضي الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة، إلا أنها ترتبط بشكل وثيق مع الأراضي الفلسطينية، وقد جاء في تقرير للبنك الدولي أنه يمكن رصد أوجه الارتباط بين مدينة القدس والأراضي الفلسطينية في الآتي: (شعث، 1988، ص 140-149)

1 - تربط مدينة القدس من خلال شبكة المواصلات بين شمال وجنوب الضفة الغربية.

2 - تعتبر مدينة القدس المدينة السياحية الأولى لسكان مدن الضفة الغربية.

3 - تتركز المراكز الصحية والمستشفيات التي تخدم الفلسطينيين في الضفة الغربية في مدينة القدس.

4 - تعتبر مدينة القدس مركزاً تجارياً وثقافياً واقتصادياً لسكان مدن الضفة الغربية.

ولكن بعد إنشاء جدار الفصل العنصري في القدس عملت "إسرائيل" على تحقيق هدفين اقتصاديين من هذا الجدار، الأول هو إضعاف الاقتصاد في مدينة القدس مما يضطر التجار إلى نقل مصالحهم التجارية إلى خارج القدس، والثاني هو تقوية الاقتصاد "الإسرائيلي" في المدينة المقدسة، وتعزيز سيطرة الاحتلال على أسواق القدس. (محسن، 2007، ص 22)

ومع الوقت ونتيجة للسياسات "الإسرائيلية" تجاه القدس وسكانها، وعلى الرغم من الجهود التي تبذلها العديد من المؤسسات الرسمية والدولية من أجل دعم صمود مدينة القدس إلا أن دور المدينة ومكانتها الاقتصادية بدأت بالتراجع بشكل مستمر، فدخلت القطاعات الاقتصادية المختلفة في أزمت متواصلة، حيث تسببت هذه السياسات بركود تجاري واقتصادي لدى المنشآت الفلسطينية في مدينة القدس وإفلاس العديد منها، وإغلاق مئات المحال التجارية، وهجرة الكثير منها إلى خارج حدود مدينة القدس، إلى مدن الضفة الغربية الأخرى.

تواجه أي باحث في شؤون اقتصاد القدس مشكلتان رئيسيتان، الأولى عدم القدرة على فصل الاقتصاد الفلسطيني في القدس عن الاقتصاد "الإسرائيلي"، حيث تعتبر "إسرائيل" مدينة القدس "إسرائيلية"، وتطبق عليها السياسات الاقتصادية لدولة "إسرائيل"، ومن ثم تكاد بيانات فلسطيني القدس الاقتصادية تكون متضمنة وسط الإحصاءات "الإسرائيلية". أما الثانية فهي قيام المؤسسات

الفلسطينية بإدراج القدس الشرقية ضمن التقارير والإحصائيات الصادرة عنها، كجزء من أراضي الدولة الفلسطينية على الرغم من التضييق الذي تتعرض له طواقم عمل المؤسسات الفلسطينية.

ونظراً لتعدد الموضوعات الاقتصادية في القدس وصعوبة جمعها في ورقة بحثية واحدة، إضافة إلى السياسات والإجراءات "الإسرائيلية" المخططة والممنهجة وخاصة فرض الضرائب والرسوم على مدار عشرات السنين، وسيتم التركيز في هذه الدراسة على محورين، أما الأول يعرض مؤشرات اجتماعية واقتصادية مختارة لمدينة القدس، والثاني يناقش أنواع الضرائب في مدينة القدس، بالإضافة إلى التوصيات التي ستقدمها الدراسة من أجل تحسين الظروف الاقتصادية لسكان مدينة القدس العرب، وتعتمد الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي من خلال الوثائق المنشورة من قبل الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، وكذلك دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلية"، والدراسات المنشورة في هذا المجال.

1. مؤشرات اجتماعية واقتصادية مختارة لمدينة القدس

سيتم عرض مجموعة من المؤشرات في هذا القسم من الدراسة مجموعة من المؤشرات الاجتماعية والاقتصادية، والتي تظهر التفرقة العنصرية بين الأسر الفلسطينية في القدس الشرقية والأسر اليهودية في مدينة القدس، وهي كما يلي:

1.1 عدد السكان

بلغ عدد السكان الفلسطينيين المقدر في مدينة القدس¹ 471,834 فلسطينياً؛ منهم حوالي 358,800 فلسطيني يحملون الهوية الزرقاء "الإسرائيلية" ويشكلون 38% من إجمالي سكان مدينة القدس²، كما يمثل الفلسطينيون ما نسبته 9% من مجموع السكان في فلسطين³، 15.1% من مجموع سكان الضفة الغربية الفلسطينيين.

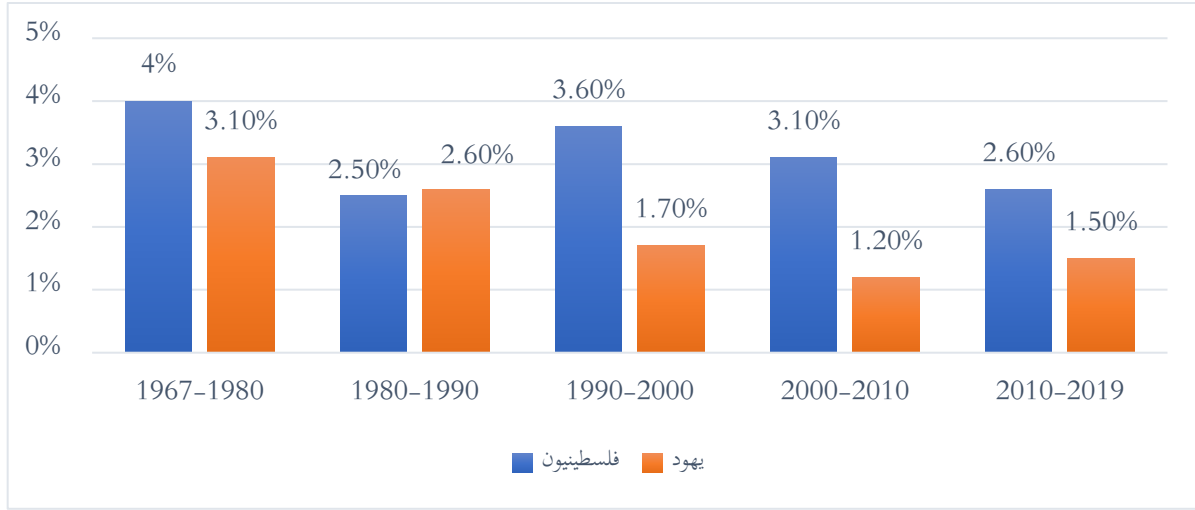
وفق مسح دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلية" بين عامي 2010-2019 بلغ معدل نمو السكان الفلسطينيين حملة الهويات الزرقاء في مدينة القدس 2.6%، بينما بلغت نسبة نمو السكان اليهود بين 1.5%، كما تظهر البيانات المنشورة بأن هناك فرق بين نمو السكان الفلسطينيين المسلمين والسكان الفلسطينيين المسيحيين في القدس، حيث بلغت النسبة للمسلمين 2.7% في العام 2019، بينما بلغت للمسيحيين 1%، في حين بلغت نسبة النمو السكاني لليهود 1.4% لنفس العام.

¹ تشير إلى السكان الفلسطينيين في القدس من حملة الهويات الزرقاء والهويات الفلسطينية.

² وفق بيانات جهاز الإحصاء "الإسرائيلي"، وتشمل مدينة القدس الأحياء الشرقية والغربية ويدخل في الإحصاءات الإسرائيلية حملة الهويات الزرقاء فقط.

³ ونقصد هنا بفلسطين أراضي الضفة الغربية وقطاع غزة والقدس الشرقية.

شكل 1: معدل نمو السكاني السنوي في مدينة القدس لسنوات مختارة وفقاً لمجموعة السكان.



المصدر: معهد القدس لبحث السياسات، 2021، ص 23

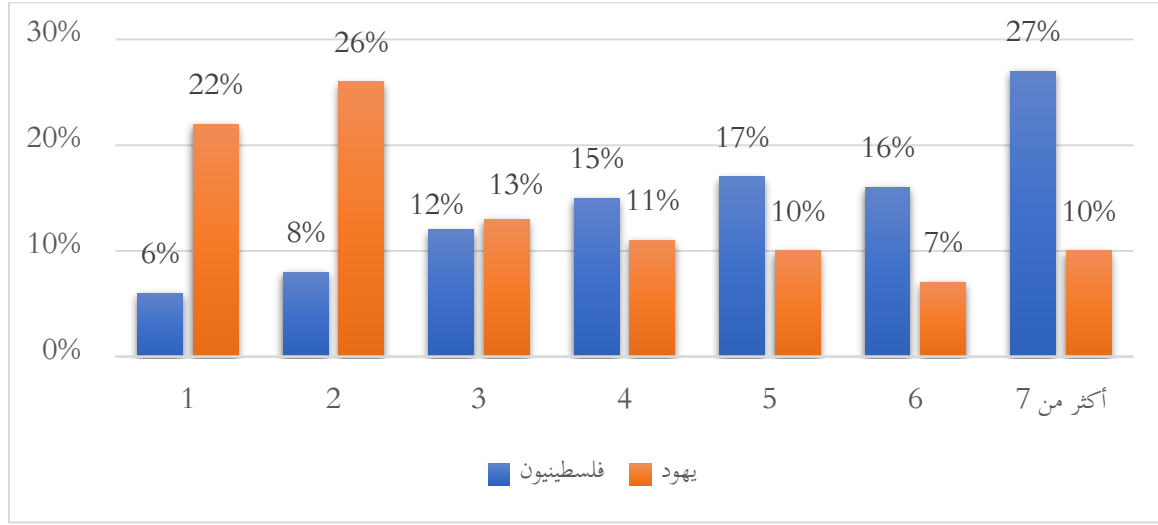
تفيد بيانات دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلي" للعام 2021 بأن عدد الأسر المعيشية⁴ من حملة الهويات الزرقاء في القدس 235,800 أسرة، بواقع 166,000 أسرة معيشية يهودية (70%)، و68,000 أسرة معيشية فلسطينية (28%)، وفيما يوجد 1,800 أسرة معيشية لأجانب غير يهود وليسوا عرب يسكنون مدينة القدس (2%)، ويبلغ متوسط حجم الأسرة المعيشية اليهودية 3.3 فرد، بينما في صفوف الأسر الفلسطينية 5.1 فرد، وبالتالي هناك فرق ملحوظ بين متوسط الأسرة اليهودية والعربية في مدينة القدس، وهذا يعطي صورة حول البعد الديموغرافي، والزيادة السكانية للفلسطينيين في مدينة القدس والتي تميل لصالح الفلسطينيين. (كورح وحوشين، 2021، ص 25)

ويشير الشكل رقم 1 إلى انخفاض النمو السكاني للسكان العرب في مدينة القدس في الفترة من 1980 إلى 1990 وذلك بسبب القيود التي وضعتها سلطات الاحتلال والتي تقيد منح تراخيص المباني حيث أخضعها لإجراءات معقدة ولسلم بيروقراطي وظيفي مشدد، بحيث تمضي سنوات قبل أن تصل إلى مراحلها النهائية، يعاني المقدسيون وخاصة الأزواج الشابة، من مشكلة الحصول على سكن، حيث لا يكون بوسعهم سوى الهجرة من المدينة إلى المناطق المجاورة. وتستخدم المشكلة إذا كانت الزوجة لا تحمل هوية القدس، بحيث لا يسمح لها بالإقامة في المدينة، مما يعزز مسألة الهجرة لدى الأزواج الشابة؛ ويحد ذلك من النمو الطبيعي لأهالي القدس.

(وكالة الأنباء والمعلومات الفلسطينية، https://info.wafa.ps/ar_page.aspx?id=3578)

⁴ الأسرة المعيشية: هي فرد أو مجموعة أفراد تربطهم أو لا تربطهم صلة قرابة، ويقومون في مسكن واحد، ويشترون في المأكل أو أي وجه متعلق بترتيبات المعيشة. (لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا، <https://www.unescwa.org/ar/sd-glossary>)

شكل 2: توزيع الأسر المعيشية في مدينة القدس حسب عدد الأفراد، ومجموعة السكان



المصدر: معهد القدس لبحث السياسات، 2021.

1.2 التخطيط والبناء

الاكتظاظ السكاني في الأحياء الفلسطينية في القدس الشرقية يبلغ نحو 1.8 شخص للغرفة أي نحو ضعفي معدل الاكتظاظ السكاني في الأحياء التي يسكنها اليهود في الأجزاء الغربية من المدينة، والذي يبلغ شخص لكل غرفة. (كوج وحوشين، 2020) نحو 15% فقط من مساحة القدس الشرقية أي 8.5% من مساحة القدس الإجمالية مخصصة للفلسطينيين، 2.6% فقط من مجمل الأراضي في القدس الشرقية مخصصة لمبانٍ عامة لخدمة السكان الفلسطينيين في المدينة، بينما يختلف الأمر في غربي المدينة من حيث المساحات والبناء المتطور والتسهيلات الممنوحة لليهود. (بتسليم، 2017)

وبسبب المعوقات والقيود التي تضعها "إسرائيل" فإن إمكانيات تطوير البنى التحتية العامة في أحياء القدس الشرقية محدودة للغاية، كما أن سكان القدس الشرقية لم يعد لديهم إمكانية استخراج تراخيص بناء، لذا فإن جزءاً كبيراً من البناء يتم بدون ترخيص، وخلال السنوات من العام 2004 حتى العام 2018 جرى هدم عشرات المنازل السكنية في القدس الشرقية سنوياً بحجة أن البناء غير مرخص.

1.3 المشاركة في القوى العاملة

من خلال بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطينية وجد أن نسبة المشاركة في القوى العاملة (15 سنة فأكثر) في مدينة القدس 35.8% في العام 2021 (10.4% للإناث، 62% للذكور)، في حين كانت نسبة المشاركة في القوى العاملة في الضفة الغربية وقطاع غزة 43.4% لنفس العام. (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2022، ص 49)

ويلاحظ وجود فرق بين البيانات التي يتم إصدارها من الجهاز المركزي للإحصاء وتلك المنشورة في مصادر دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلية" والتي تفيد بأن نسبة المشاركة في قوى العمل (15-65 عام) بين الذكور الفلسطينيين تبلغ 78% وبين الإناث 23%، بينما تبلغ نسبة المشاركة في قوى العمل بين الذكور اليهود 72%، فيما تبلغ بين الإناث 81%، ويعزى ذلك إلى القيود المفروضة على عمل الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني في أحياء مدينة القدس.

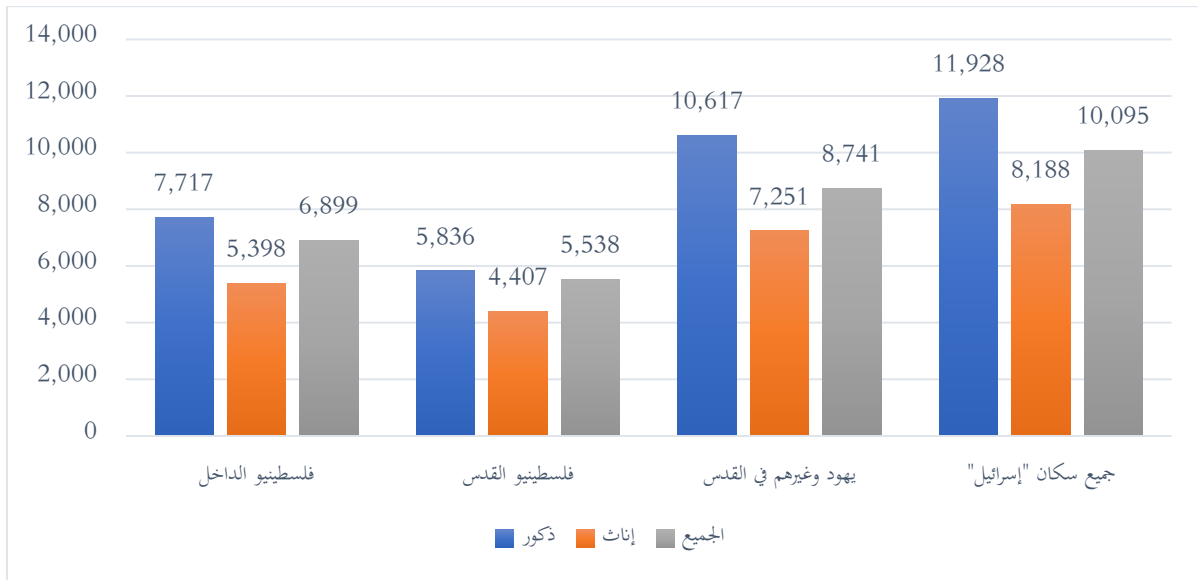
1.4 الأجور وساعات العمل

وفق بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، بلغ معدل ساعات العمل الأسبوعية في محافظة القدس للعام 2021 حوالي 45.1 ساعة ومعدل أيام العمل الشهرية 24.1 يوم، بينما بلغ معدل ساعات العمل للعاملين من محافظة القدس في إسرائيل والمستعمرات 46.6 ساعة ومعدل أيام العمل الشهرية 24.9 يوم. (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2022)

تفيد بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني بأن معدل الأجر الشهري بالشيكل عام 2021 للعاملين من محافظة القدس 5,631 شيكل، حيث بلغ للعاملين في فلسطين بمحافظة القدس 5,280 شيكل، مقابل 6,681 شيكل للعاملين في "إسرائيل والمستعمرات" من محافظة القدس.

وعند مقارنة أجور الفلسطينيين في القدس من خلال بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، ودائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلية" وجد أنها متقاربة.

شكل رقم 3: متوسط الأجور الشهرية بالشيكل للموظفين حسب فئة السكان والجنس



المصدر: دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلية"، 2019

من خلال الشكل رقم 3 يلاحظ أن هناك فرق واضح بين متوسط الأجور الشهري بين اليهود وغيرهم 8,741 شيكل (بواقع 10,617 شيكل للذكور، 7,251 شيكل للإناث)، والفلسطينيين 5,538 شيكل (بواقع 5,836 شيكل للذكور، 4,407 شيكل للإناث).

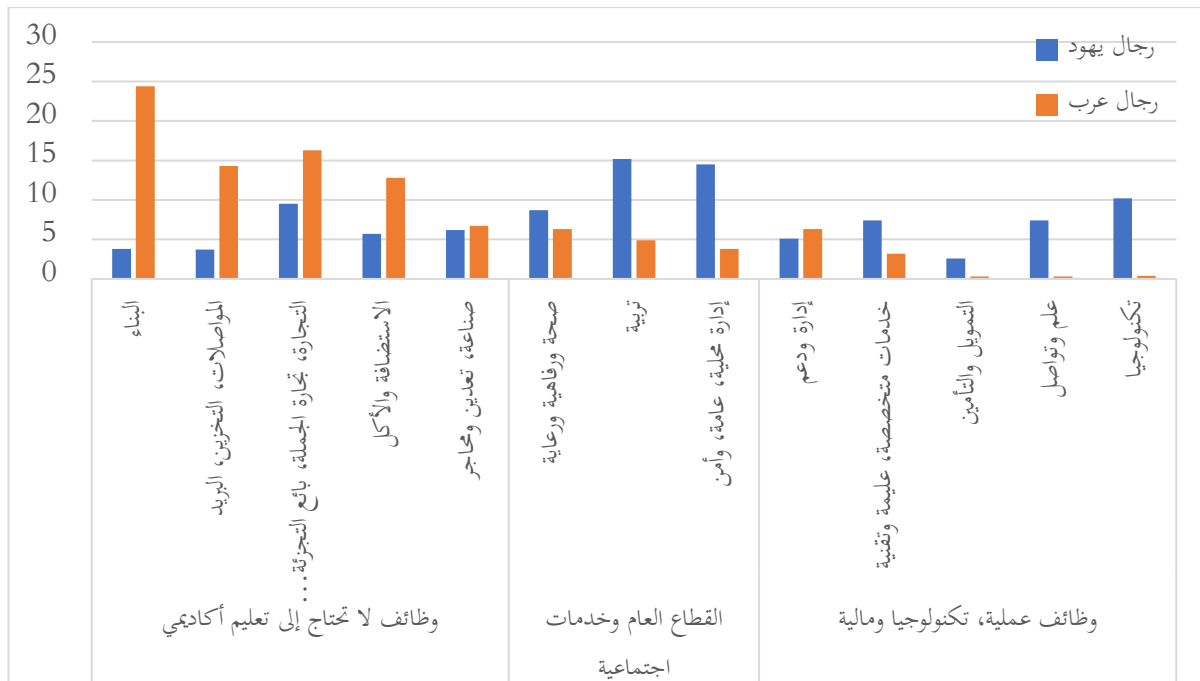
شيكل للإناث) في مدينة القدس، مما يظهر فجوة في مستوى المعيشة بين السكان العرب واليهود في مدينة القدس كما تظهر البيانات أيضاً وجود فرق في الأجور لصالح اليهود عن العرب في "إسرائيل".

تعتبر أجور ورواتب العمل في "إسرائيل" من أهم مصادر الدخل التي تعتمد عليها الأسر في مدينة القدس خلال العام 2018، حيث بلغت نسبتها 41.6%، يليها الأجور والرواتب من القطاع الخاص بنسبة 21.4%، وفي المرتبة الثالثة مخصصات التأمين الوطني كمصدر دخل رئيسي بنسبة 17.2%، أما الأجور والرواتب من الحكومة فبلغت نسبة الاعتماد عليها 4.5%. (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2022، ص62)

1.5 الأنشطة الاقتصادية

من خلال بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني للعام 2021 يتبين أن فلسطيني القدس العاملين في قطاع التجارة والمطاعم والفنادق يشكلون ما نسبته 28.7% من مجموع العاملين، يليه قطاع الخدمات والفروع الأخرى 27.8%، ثم العاملين في البناء والتشييد 22.4%، يليه قطاع التعدين والمهاجر والصناعة التحويلية بنسبة 11.3%، يليه قطاع النقل والتخزين والاتصالات بنسبة 7.9%، وكانت أقل نسبة هي للعاملين في قطاع الزراعة والصيد حيث بلغت نسبتهم 1.9% من العاملين. (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2022، ص54)

شكل رقم 4: توزيع الذكور العاملين في القدس حسب الأنشطة الاقتصادية والفئة السكانية

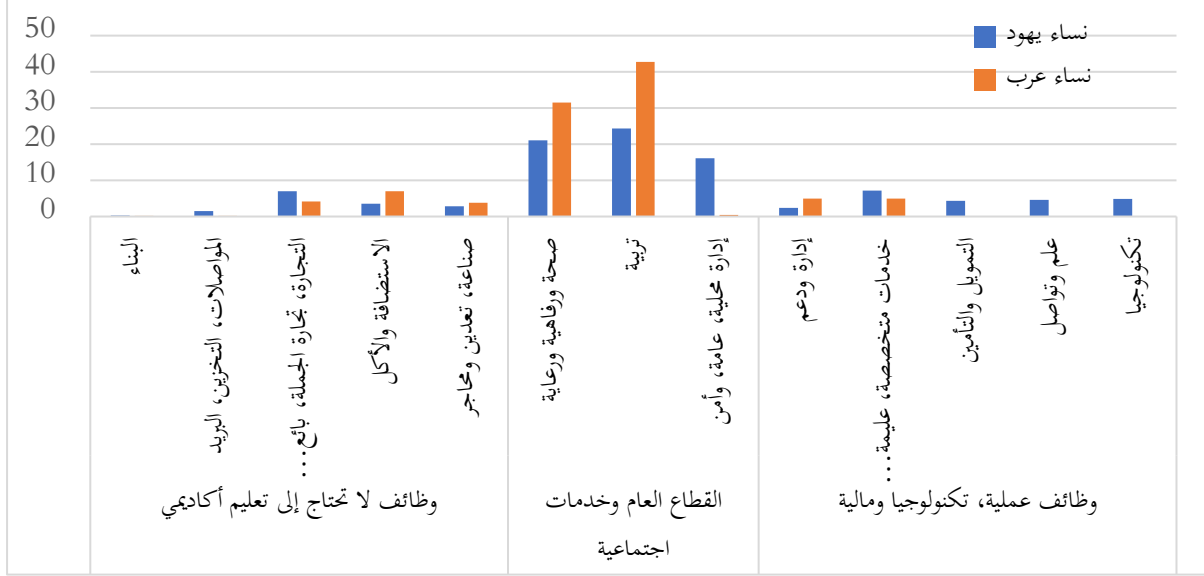


المصدر: معهد القدس لبحث السياسات، 2020.

من خلال بيانات دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلي" يظهر أن الذكور اليهود في القدس يعملون في أنشطة متنوعة، بينما الذكور العرب في عدد محدود من الأنشطة الاقتصادية، حوالي 70% منهم يعملون في أعمال البناء والنقل وتجارة الجملة والضيافة والصناعات الغذائية، وهذه الصناعات لا تتطلب تعليماً أكاديمياً وتعتبر صناعات ذات إنتاجية منخفضة في الاقتصاد "الإسرائيلي"، أما في

الأنشطة الاقتصادية التي تعتبر ذات إنتاجية عالية في الاقتصاد مهن العلوم والتكنولوجيا والمالية يكون تمثيل الذكور العربي فيها منخفض جداً.

شكل رقم 5: توزيع الإناث العاملات في القدس حسب الأنشطة الاقتصادية والفئة السكانية



المصدر: معهد القدس لبحث السياسات، 2020.

على الجانب الآخر هناك حوالي 68% من الإناث الفلسطينيات في المدينة يعملن في مجالات التعليم والصحة والرعاية الاجتماعية، بينما نسبة كبيرة من الإناث اليهوديات في المدينة يعملن في هذه الأنشطة الاقتصادية، لكنهن يعملن بمعدلات أعلى في مختلف الأنشطة.

هناك توافق في البيانات الفلسطينية و"الإسرائيلية" المنشورة حول الأنشطة الاقتصادية التي يعمل بها العرب في القدس، كما تظهر البيانات بأن الفجوة في الأجور لها علاقة بطبيعة الأنشطة الاقتصادية التقليدية للجنسين في المجتمع العربي في القدس.

وترى مؤسسة القدس الدولية أن أسباب البطالة في المدينة المحتلة أبرزها: محدودية فرص العمل في مدينة القدس مما يدفع الشباب إلى العمل في "إسرائيل" في أعمال لا تتناسب مع مؤهلاتهم العملية، ووجود عوائق تتعلق بضرورة الحصول على شهادة حسن سير وسلوك من سلطات الاحتلال كشرط للحصول على فرصة عمل، إضافة إلى الابتزاز الذي يتعرض له الشباب الفلسطيني في القدس من قبل قوات الاحتلال للحصول على فرصة عمل، ولجوء الشباب الفلسطيني في بعض الأحيان إلى السماسرة للحصول على فرصة عمل بمبالغ طائلة، وبالتالي يعاني هؤلاء الشباب من العنصرية التي يمارسها المشغل "الإسرائيلي" لا يستطيع معظمهم من الاستفادة من الحقوق العمالية المتعلقة بالتأمين الصحي والتقاعد (موقع الجزيرة، 2018)

1.6 مستوى المعيشة

تظهر بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني بأن القيمة الشرائية للشيكل في القدس أقل منها في الضفة الغربية وقطاع غزة، فلو افترضنا أن سلعة سعرها 101 شيكل في الضفة، يكون سعرها في غزة 85 شيكل، بينما في القدس (منطقة J1) 128 شيكل.

وبالتالي مقارنة مستويات المعيشة في محافظة القدس مع غيرها من المحافظات غير منطقي، فبيانات مسح إنفاق واستهلاك الأسرة لعام 2017 تظهر بأن معدل استهلاك الأسرة الفلسطينية الشهري في محافظة القدس قد بلغ 1,512 دينار (7,560 شيكل) لأسرة مكونة من خمسة أفراد وهو ما يفوق متوسط استهلاك الأسرة في الضفة الغربية الذي بلغ 1,149 دينار أردني (5,745 شيكلًا) لأسرة من نفس عدد الأفراد.

بينما تفيد بيانات مسح الانفاق والاستهلاك لعام 2017 والصادر عن دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلية" بأن معدل استهلاك الأسرة الفلسطينية في "إسرائيل" بلغ 15,327 شيكل، بينما بلغ للفلسطينيين في القدس 12,598 شيكل، أما لليهود وغيرهم في القدس 15,480 شيكل، ما يعني أن إنفاق الأسرة العربية في القدس أقل بنسبة 20% من إنفاق الأسرة اليهودية وغير العربية في القدس.

1.7 نسبة الفقر

خط الفقر الفلسطيني المستخدم لعام 2017 بلغ 2,470 شيكل لأسرة مكونة من 5 أفراد (2 بالغين، و3 أطفال)، ويعدل بناءً على حجم الأسرة وتركيبها، وتفيد البيانات بأن نسبة الفقر في فلسطين 29.2% بواقع 13.9% في الضفة الغربية، و53% في قطاع غزة. (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2017)

تفيد المصادر الفلسطينية أن خطوط الفقر المستخدمة لقياس الفقر في الأراضي الفلسطينية لا تصلح لمحافظة القدس لأن استخدامها سيكون بعيداً عن الواقع المعاش، لذلك تم الرجوع إلى الإحصاءات "الإسرائيلية" من واقع ما يتم نشره عن المحافظة ضمن مسوح دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلية".

تفيد بيانات دائرة الإحصاء المركزية "الإسرائيلية" بأنه في العام 2017، بلغ معدل انتشار الفقر بين العائلات في شرق القدس 75%، وبين الأطفال 85%، ويلاحظ أن نسبة انتشار الفقر بين سكان شرق المدينة أعلى بكثير مما عليه في الفئات السكانية الأخرى في "إسرائيل"، حيث يبلغ عدد الأسر التي يحق لها الحصول على دعم الدخل في شرقي القدس بلغ حوالي 3,200 أسرة أي حوالي 5% من العائلات العربية في القدس.

في تقييم أجراه الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني في العام 2008 ترى 5.3% من الأسر المعيشية الفلسطينية في القدس بأن وضعها المعيشي جيد (غنية)، فيما ترى 85.1% بأن وضعها المعيشي متوسط، فيما ترى 9.6% بأنها فقيرة. (الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2022، ص60)

خلاصة هذا الفصل من الدراسة وبعد استعراض مؤشرات مختارة للواقع الاجتماعي والاقتصادي للسكان العرب لمدينة القدس ومقارنتها مع السكان اليهود وغيرهم في المدينة، وكذلك مع سكان الضفة الغربية وقطاع غزة في بعض المؤشرات، وبعد التطرق لواقع العمالة لدى السكان العرب في القدس ومستوى معيشتهم تبين أنهم يعيشون في مستوى معيشي أقل من السكان اليهود، ولكنه أفضل من سكان المناطق الفلسطينية، ولكن هذه الأفضلية تصطدم بالسياسات "الإسرائيلية" المطبقة على رسوم ترخيص السكن

والضرائب المختلفة المفروضة على سكان مدينة القدس والتي تبين الفجوة الكبيرة بين السكان العرب واليهود في المدينة والتي تهدف غالباً إلى ترحيل السكان العرب في شرق المدينة واستبدالهم بسكان يهود.

2. أنواع الضرائب المفروضة في مدينة القدس

بعد استعراض الواقع الاجتماعي والاقتصادي الذي تعانيه القدس الشرقية مع التركيز على سياسة الضرائب التي انتهجتها "إسرائيل" ضد سكان مدينة القدس من الفلسطينيين والتي تهدف إلى تقليل عدد السكان الفلسطينيين في المدينة مقابل زيادة عدد السكان اليهود، حيث فرضت "إسرائيل" ضرائب باهظة من وجهة نظر الفلسطينيين بسبب الفرق في مستوى المعيشة بينهم وبين سكان المدينة المقدسة من اليهود، وكان لسياسة الضرائب هدفاً:

● الأول مباشر وهو جعل الاحتلال مشروعاً اقتصادياً مربحاً.

● والثاني الضغط على الفلسطينيين لإجبارهم على ترك المدينة والهجرة منها.

ويمكن تلخيص أنواع الضرائب التي يتم فرضها على سكان مدينة القدس من خلال ما ورد في الموقع الإلكتروني لسلطة الضرائب "الإسرائيلية"، حيث تفرض هذه الضرائب على جميع السكان في مدينة القدس، ولكن الفرق في مستوى المعيشة لصالح السكان اليهود وكذلك التسهيلات والحوافز التي يحصلون عليها المستوطنون اليهود تشكل ضغطاً كبيراً على السكان الفلسطينيين، والضرائب المفروضة كما يلي:

2.1 ضريبة الأرنونا

هي ضريبة تفرضها بلدية القدس التابعة لدولة الاحتلال سنوياً على المستفيدين من المباني السكنية والتجارية في المدينة بغض النظر عن عرق ودين المالك أو المستأجر تفرض هذه الضريبة بتقديرات مختلفة ويجري تحديد مبلغ الأرنونا حسب المنطقة، ونوع السكن، والاستخدام والمساحة، وهي متغيرة وتزداد عاماً بعد عام. (مركز القدس للحقوق الاقتصادية والاجتماعية، 2020)

تعتبر ضريبة الأرنونا مرتفعة ومخالفة للقوانين والأعراف الدولية، وتقديراتها تزيد كثيراً عن دخل المواطن الفلسطيني الذي يعيش في مدينة القدس، بحيث يعجز الكثير من المقدسيين عن دفعها، وخصوصاً أصحاب المحلات التجارية، وتجي البلدية هذه الضريبة بغض النظر عن الموقع، سواء من الأحياء الراقية في القدس الغربية أو الأحياء العربية الفقيرة في القدس القديمة، وكذلك نفس التعرفة التي يتم جبايتها من محل تجاري في شارع يافا الشهير ذي الحركة التجارية أو محل تجاري في العيسوية أو جبل المكبر الذي لا يكاد دخله يسد نفقاته.

وتدفع ضريبة الأرنونا المرتفعة بعض السكان الفلسطينيين إلى بيع مساكنهم ومحلاتهم التجارية لعدم قدرتهم على دفع الضرائب مثلما حصل مع مئات المحلات التجارية في القدس القديمة.

2.2 ضريبة الدخل

هي ضريبة تفرض على دخل الأفراد والشركات. ويتم احتسابها على أساس سنوي، يتم تحديد نسبتها على درجات ضريبة وفق مستويات الدخل المختلفة. فضريبة الدخل في "إسرائيل" هي ضريبة تصاعدية، أي ترتفع مع زيادة الدخل. ومن هنا فالدخل الأكبر تكون نسبة الضريبة عليه أكبر.

حيث تفرض السلطات "الإسرائيلية" على أصحاب المحال التجارية الفلسطينيين ضرائب تفوق الدخل العام لمتاجرهم ومحلاتهم، وبالتالي تدفعهم إلى إغلاقها ثم تقوم بمصادرتها ومحتوياتها لحساب تسديد الضرائب المتراكمة عليهم، وبهذه الطريقة يتم تسريب هذه المتاجر إلى اليهود في البلدة القديمة، وهناك 250 متجراً من ألف متجر في البلدة القديمة للقدس مغلقة نتيجة إفلاس أصحابها. (وكالة معاً، 2018)

2.3 ضريبة القيمة المضافة

وهي ضريبة تفرض على صفقة في إسرائيل، على استيراد البضائع، وعلى تقديم الخدمات، بنسبة ثابتة من سعر الصفقة أو البضاعة، وفقاً لما حدده وزير المالية في قراره. وتجي هذه الضريبة في "إسرائيل" بما فيها القدس بنسبة 17% من قيمة المبيعات، وتشكل 30% من مجمل إيرادات "إسرائيل" من الضرائب.

2.4 ضريبة التلفزيون: (كل الحق، <https://cutt.us/KhNVk>)

وهي ضريبة تفرض من سلطة تلفزيون "إسرائيل" على مشاهدة قنواتها، مع العلم بأن عدد كبير من المقدسين لا يجيدون اللغة العبرية ولا ينظرون إلى هذه القنوات، وبموجبها يدفع المقدسيون مبلغاً سنوياً مقابل استخدامهم للتلفزيون، وقد توقفت جباية هذه الضريبة منذ العام 2015، لم يتم شطب المبالغ المتراكمة على المواطنين.

2.5 ضريبة الأملاك: هي ضريبة سنوية على الأراضي تبلغ نسبتها 3.5% من قيمة الأرض.

2.6 ضريبة التأمين الوطني: (مؤسسة التأمين الوطني، 2021)

وهي ضريبة مؤسسة التأمين الوطني "الإسرائيلية" ويتم جبايتها من جميع السكان سنوياً حسب الدخل، حيث يقوم التاجر بدفع ضريبة عن الموظفين لديه لدى مؤسسة التأمين الوطني، وعليه، فإن كل مقيم في "إسرائيل" عمره 18 عاماً أو أكثر ملزم وفق القانون أن يكون مؤمناً في التأمين الوطني وأن يدفع رسوم تأمين، ما عدا ربة بيت لا تعمل ومن قدم وأصبح مقيماً "إسرائيلياً" لأول مرة وهو فوق سن 62 عاماً، ويدفع غير الملتزمين بتسديد التأمين في الموعد غرامات تأخير وفوائد.

2.8 ضريبة تحسين ملامح المدينة: (بلدية القدس، 2021)

تعرف ضريبة تحسين ملامح المدينة بعد إقرار الخرائط المفصلة أو تغيير الخرائط الأصلية ودخولها إلى مناطق الإعمار مقابل ارتفاع قيمة الأرض، ويتم تحديد حجم ضريبة التحسين بنصف قيمة التحسين، أي نصف الفرق بين قيمة الأرض باستعمالها الجديد، وقيمتها باستعمالها القديم، وتتراوح قيمة الضريبة الأولية من 150 ألف إلى 600 ألف شيكل بحسب منطقة وموقع البناء، ما يشكل عبئاً ثقيلاً على كاهل المواطن الفلسطيني في القدس، خاصة وأن هذه الضريبة لا تشمل باقي تكاليف ترخيص البناء، وتكاليف توكيل

المحامي بالإضافة إلى تكلفة الاستعانة بمقيم لتقييم قيمة الأرض، وغيرها من مصاريف المتطلبات الأخرى التي تصل أحياناً إلى الاستعانة بالتصوير الجوي.

مسموح للفلسطينيين البناء في مساحة تعادل 14% من الأراضي التابعة لهم، ويتطلب إصدار رخصة البناء فترة طويلة لاستصدار تصل إلى 8 سنوات أحياناً.

وتبرر البلدية هذه الضريبة بسبب العناية والحفاظ على ملامح المدينة، وصيانة الشوارع والأرصفة، والخدمات الأخرى التي تقدمها البلدية للمواطنين.

2.9 ضريبة الحد من استخدام النقد

يهدف قانون الحد من استخدام النقود إلى المساعدة في مكافحة رأس المال في السوق السوداء والأنشطة الإجرامية. يضع القانون قيوداً على استخدام النقد والشيكات وينطبق على التاجر والأفراد والسائحين والمحاسبين والمحامين عند تقديم "خدمة الأعمال" إلى العميل، ويحدد الحد الأقصى للمبالغ المسموح بها للاستخدام النقدي: في المعاملات مع التجار - 6000 شيكل بين الأفراد - 15000 شيكل.

خلاصة هذا الفصل أن السياسات الضريبية التي تمارسها "إسرائيل" تجاه الفلسطينيين في مدينة القدس تشكل عبئاً ثقيلاً على الفلسطينيين حيث تتحول الضريبة في القدس إلى سياسة احتلالية مخططة لتحقيق أهداف سياسية تتعلق بإفراغ المدينة من سكانها المسلمين، وإضفاء الطابع اليهودي على المدينة، وهذا يتعارض مع القوانين والتشريعات الدولية، وتقدر نسبة الضرائب والرسوم التي يدفعها المواطن العادي في مدينة القدس حوالي 46% من دخله الشهري. (الرجوب، 2016)

ونظراً لارتباط قضية السكن بإثبات مكان الإقامة، وسعي كل الفلسطينيين في القدس إثبات علاقتهم بالسكن للحفاظ على إقامتهم في القدس، نجحت "إسرائيل" في جعل الضرائب وسيلة للضغط على الفلسطينيين بهدف دفعهم للانتقال من القدس والتخلي عن ممتلكاتهم وتسهيل نقل ملكيتها إلى السكان اليهود.

وستؤدي السياسات الضريبية التي تفرضها "إسرائيل" مع المستوى المعيشي المتدني للسكان الفلسطينيين في القدس إلى إحداث تغييرات جوهرية تتعلق بزيادة الوجود اليهودي فيها على حساب تقليص الوجود الفلسطيني.

الخاتمة

- تبين أن هناك فرق ملحوظ بين متوسط عدد أفراد الأسرة اليهودية والفلسطينية في مدينة القدس، وهذا يعطي صورة حول البعد الديموغرافي، وزيادة السكانية للفلسطينيين في مدينة القدس والتي تميل لصالح الفلسطينيين.
- المعيقات والقيود التي تضعها "إسرائيل" على الفلسطينيين في القدس تجعل إمكانيات تطوير البنى التحتية العامة في أحياء القدس الشرقية محدودة للغاية، كما أن سكان القدس الشرقية لم يعد لديهم إمكانية استخراج تراخيص بناء، لذا فإن جزء كبير من البناء يتم بدون ترخيص، ويتم هدم عشرات المنازل السكنية في القدس الشرقية سنوياً بحجة أن البناء غير مرخص.

- تظهر البيانات وجود فرق واضح بين متوسط الأجور الشهري بين اليهود وغيرهم والفلسطينيين في القدس، مما يظهر فجوة في مستوى المعيشة بين السكان العرب واليهود في مدينة القدس كما تظهر البيانات أيضاً وجود فرق في الأجور لصالح اليهود عن العرب في "إسرائيل".
- تتوافق البيانات الإحصائية المنشور بأن معظم الذكور الفلسطينيين يعلمون في مهن لا تتطلب تعليماً أكاديمياً وتعتبر صناعات ذات إنتاجية منخفضة في الاقتصاد "الإسرائيلي"، بينما يعمل الذكور اليهود في الأنشطة المختلفة وخاصة أنشطة التكنولوجيا والتقنية، وعلى الجانب الآخر فإن معظم الإناث الفلسطينيات في المدنية يعملن في مجالات التعليم والصحة والرعاية الاجتماعية، بينما نسبة كبيرة من الإناث اليهوديات في المدنية يعملن في هذه الأنشطة الاقتصادية، لكنهن يعملن بمعدلات أعلى في مختلف الأنشطة.
- تظهر البيانات بأن إنفاق الأسرة الفلسطينية في القدس أقل بنسبة 20% من إنفاق الأسرة اليهودية وغير الفلسطينية في القدس.
- تسعى "إسرائيل" من خلال السياسات الضريبية والسياسات المتعلقة بالإسكان الممارسة على الفلسطينيين في القدس مع الوقت إلى إحداث تغييرات جوهرية تتعلق بزيادة الوجود اليهودي فيها على حساب تقليص الوجود الفلسطيني.

4. التوصيات:

- إطلاق حملات لدعم المنتجات المقدسية، ورفع الوعي لدى المواطنين بأهمية مقاطعة المنتجات "الإسرائيلية"، وهذا جزء من المشاريع الداعية لمقاطعة كافة أشكال التطبيع.
- إنشاء آلية من خلال سلطة النقد الفلسطينية لتمكين تلك المصارف من العمل في مدينة القدس وتسهيل منح قروض للاستثمار في القدس الشرقية.
- إنشاء وكالة تخضع لإدارة جيدة وتحظى بتمويل كافٍ وتُسنَد إليها مهمة ضمان القروض لمشاريع الأعمال والاستثمار في القدس.
- تخصيص صندوق مالي لدعم المقدسيين في دفع الضرائب المتراكمة عليهم وتوفير مشروعات تنموية لهم، تساهم فيها السلطة الفلسطينية، والدول العربية والإسلامية، وأيضاً الفلسطينيون المغتربون المقترنون، وذلك من أجل مساعدة المقدسين على الرباط في المدينة المقدسة والحفاظ على الهوية المقدسية.
- تشجيع فلسطينيي الشتات والذين يحملون جوازات سفر تسمح لهم بالوصول إلى القدس بأن لا يترددوا بزيارة إخوانهم في المدينة المقدسة من أجل تعزيز صمود المقدسيين في أرضهم ودعمهم على الاستمرار في النضال.

المراجع

بلدية القدس (2021). "أسئلة وأجوبة حول رسوم التحسين". تم الاسترجاع من الرابط <https://www.jerusalem.muni.il/ar/residents/planningandbuilding/bettermenttax/es/frequentlyaskedquestions>

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطينية (2017). "مسح إنفاق واستهلاك الأسر الفلسطينية". رام الله، فلسطين. تم الاسترجاع من الرابط https://www.pcbs.gov.ps/Downloads/book2368.pdf?date=7_5_2018

الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني (2022). "كتاب القدس الإحصائي 2022". رام الله، فلسطين. تم الاسترجاع من الرابط <https://www.pcbs.gov.ps/Downloads/book2609.pdf>

دائرة الإحصاء المركزية الإسرائيلية (2019). "بيانات مسح إنفاق الأسرة في إسرائيل". القدس، إسرائيل.

دحلان، أحمد (2013). "الصراع الإسرائيلي-الفلسطيني على المكان في مدينة القدس - دراسة جيوبوليتيكية". مجلة الجامعة الإسلامية للبحوث الإنسانية مجلد 21، رقم العدد 2 (2013): 315-361. تم الاسترجاع من الرابط https://www.researchgate.net/publication/275015539_alsra_alasrayyly-_alfstyny_ly_almkan_fy_mdynt_alqds_drast_jywbwlytykyt#fullTextFileContent

الرجوب، عوض (2016). "ضرائب الاحتلال ترهق جيوب المقدسيين". موقع الجزيرة. تم الاسترجاع من الرابط <https://2u.pw/MG8t8X>

زايد، وليد (2018). "الجدار العنصري حول القدس واقعه ودوافعه". مركز رؤية للتنمية السياسية، إسطنبول- تركيا. تم الاسترجاع من الرابط <https://2u.pw/d00UWW>

سلطة الضرائب في "إسرائيل" تم الاسترجاع من الرابط https://www.gov.il/ar/departments/israel_tax_authority/govil-landing-page

شعت، شوقي (1988). "القدس الشريف"، شركة بابل للطباعة والنشر.

الطحان، امتنان (2020). "الاقتصاد المقدسي من الازدهار إلى الانهيار"، مركز القدس. تم الاسترجاع من الرابط <https://cutt.us/HVCM2>

كل الحق (2023). "رسوم سلطة البث (رسوم التلفزيون)". تم الاسترجاع من الرابط <https://cutt.us/KhNVk>

كورح، ميخال وحوشين، مايا (2019). "معطيات عن القدس 2019- الوضع القائم واتجاهات التغيير". معهد القدس لبحث السياسات، القدس. تم الاسترجاع من الرابط https://jerusalemstitute.org.il/ar/publications/facts_and_trends_2019

كورح، ميخال وحوشين، مايا (2021). "معطيات عن القدس 2021- الوضع القائم واتجاهات التغيير". معهد القدس لبحث السياسات، القدس. تم الاسترجاع من الرابط [/https://jerusalemstitute.org.il/ar/publications/facts-and-trends-2021](https://jerusalemstitute.org.il/ar/publications/facts-and-trends-2021)

محسن، سميح (2007). "جدار الضم .. آخر حلقات مسلسل تهويد القدس". تسامح. مركز القدس للحقوق الاقتصادية والاجتماعية، "ضريبة الأرنونا". تم الاسترجاع من الرابط <http://www.jcser.org/arabic/?p=92>

مركز المعلومات الإسرائيلي لحقوق الإنسان في الأراضي المحتلة "بتسليم" (2017). القدس. تم الاسترجاع من الرابط <https://www.btselem.org/arabic/jerusalem>

موقع الجزيرة (2018). "أسباب بطالة الشباب في القدس". تم الاسترجاع من الرابط <https://cutt.us/Oz5z9> مؤسسة التأمين الوطني (2021). "رسوم التأمين الوطني". تم الاسترجاع من الرابط <https://www.btl.gov.il/Arabic%20HomePage/Pages/default.aspx>

وكالة معاً (2018). "أبرز ضرائب الأرنونا المفروضة على المقدسيين". تم الاسترجاع من الرابط <https://www.maannews.net/news/938418.html>



JIE



Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi

Kredi Garanti Fonu'nun İslam İktisadı ve Fıkıh Açısından Değerlendirilmesi

Seracettin Yıldız | seracettin.yildiz@istanbul.edu.tr | ORCID: 0000-0002-7738-6146

İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam İktisadi ve Finansı Anabilim
Dalı Doktora Öğrencisi

Araştırma Bilgisi / Research Information	
Araştırma Türü / Research Type	Makale / Kredi Garanti Fonu'nun İslam İktisadı ve Fıkıh Açısından Değerlendirilmesi
Teslim Tarihi / Date of Submission	18.04.2023
Kabul Tarihi / Date of Acceptance	16.06.2023
Yayın Tarihi / Date of Publication	15.07.2023
DOI	10.55237/jie.1285187
Atıf / Citation	Yıldız, S. (2023). Kredi Garanti Fonu'nun İslam İktisadı ve Fıkıh Açısından Değerlendirilmesi. <i>Journal of Islamic Economics</i> , 3(2):77-99
Hakem Değerlendirmesi / Peer-Review	Editör Kontrolü / Editorial Check
Etik Beyanı / Ethical Statement	Bu çalışmayı yürütür ve yazarken kullanılan tüm kaynaklara uygun bir şekilde atıfta bulunulmuştur / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
İntihal Kontrolü / Plagiarism Checks	Evet - iThenticate // Yes - iThenticate
Çıkar Çatışması / Conflict of Interest	Yazarın beyan edecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur / The author has no conflict of interest to declare.
Şikayet / Complaints	jie@asbu.edu.tr
Destek Fonu / Grand Support	Yazar, bu araştırmayı yaparken herhangi bir dış finansman almadığını beyan eder / The author acknowledges that they received no external funding in support of this research.
Telif Hakkı ve Lisans / Copyright & Licence	Dergimizde yayın yapan yazarlar CC BY-NC 4.0 kapsamında lisanslanan çalışmalarının telif hakkını saklı tutar / Authors publishing with the journal retain the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

Özet¹

Bu çalışma ülkelerin ekonomisinde en önemli sektörlerden biri olan küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) finansman yetersizliğine çözüm olarak kurulmuş Kredi Garanti Fonu'nu (KGF) ele almaktadır. Ülkenin ekonomik hayatını yöneten devletin temel hedeflerinden biri de ekonominin can suyu olan, büyük işletmelerin faaliyetlerinde tamamlayıcı rol oynayan ve bölgesel kalkınma ve gelir dağılımındaki dengesizliğin kapatılmasında önemli rol üstlenen KOBİ'lerin finansal problemlerini çözmektir. Dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi ülkemizde de KGF'nin temel amacı finansal açıdan KOBİ'lere destek olmaktır. Ülkemizde 1991 yılında kurulan ve 1994 yılında ilk kredi kefaletini gerçekleştiren KGF hakkında bugüne kadar pek çok çalışma yapılmış ancak İslam iktisadı ve fıkıh açısından bir çalışmaya henüz konu olmamıştır. Hâlbuki KGF'nin amaçlarına bakıldığında İslam iktisadının hedefleri açısından önemli bir kurum olduğu görülmektedir. Çalışmada öncelikle KGF'nin işleyişi ele alınmış ve konumuzla alakalı temel noktalar başlıklar halinde verilmeye çalışılmıştır. Sistemin işleyişi kefalet akdine dayalı olduğundan konuya bu açıdan yaklaşmış ve garanti akdi ile arasındaki farklara değinilmiştir. Kefalet akdi ele alınırken fıkhi birikim, günümüz mer'î hukukla karşılaştırmalı olarak ele alınmış, böylece birleştikleri ve ayrıldıkları hususlar ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ayrıca işleyişte görülen kefalet karşılığında ücret veya komisyon alınması, faizli borçlara kefil olunması vb. fıkhi problemler ele alınmış ve bunlara çözüm yolları aranmaya çalışılmıştır. Çalışmada salt fıkhi ilkelerle yetinilmemiş ve konu, İslam iktisadının temel ilkeleri açısından da değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Bu açıdan konvansiyonel iktisat ile İslam iktisadı arasındaki farklara dikkat çekilmeye çalışılmış ve sistemin daha verimli olması açısından yapılan eleştirilerin yanı sıra çözüm yolları da zikredilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Fıkıh, İslam İktisadı, Kefalet, Garanti, Kredi, Fon

JEL Kodları: G20, K00, P49

¹ Bu makale, Uluslararası İslamî Sigortacılık ve Finans Sempozyumu'nda sözlü olarak sunulan ancak tam metni yayımlanmayan "Kredi Garanti Fonu'nun İslam İktisadı ve Fıkıh Açısından Değerlendirilmesi" adlı tebliğin içeriği geliştirilerek ve kısmen değiştirilerek üretilmiş hâlidir.

Evaluation of the Credit Guarantee Fund in terms of Islamic Economics and Fiqh

Abstract

This study deals with the Credit Guarantee Fund (KGF), which was established as a solution to the financing insufficiency of small and medium-sized enterprises (SMEs), which is one of the most important sectors in the economy of countries. One of the main goals of the state that manages the economic life of the country is to solve the financial problems of SMEs, which are the lifeblood of the economy, play a complementary role in the activities of large enterprises, and play an important role in regional development and to close the imbalance in income distribution. As in many countries of the world, the main purpose of KGF in our country is to support SMEs financially.

Many studies have been carried out about KGF, which was established in 1991 in our country and realized the first loan guarantee in 1994. However, it has not yet been the subject of study in terms of Islamic economics and fiqh. However, when the objectives of the KGF are examined, it is seen that it is an important institution in terms of the objectives of Islamic economics.

In the study, first of all, the functioning of the KGF was discussed, and the main points related to our subject were tried to be given under the headings. Since the operation of the system is based on the bail contract, the issue has been approached from this perspective, and the differences between it and the guarantee contract have been mentioned. While dealing with the suretyship contract, the jurisprudence has been handled in comparison with the current law; thus, it has been tried to reveal the points that they unite and diverge. In addition, receiving a fee or commission for the surety seen in the operation, guarantor for interest-bearing debts, etc. Fiqh problems were discussed, and solutions were sought for them. In the study, only fiqh principles were not satisfied, and it was evaluated in terms of the basic principles of Islamic economics. In this respect, it has been tried to draw attention to the differences between conventional economics and Islamic economics, and the solutions, as well as the criticisms made in terms of making the system more efficient, have been tried to be mentioned.

Keywords: Islamic Law, Islamic Economics, Credit, Fund, Surety, Guarantee

JEL Codes: G20 K00 P49

Giriş

Her ülkenin öncelikli amaçlarından biri de büyüyen bir ekonomiye sahip olmak ve bu sayede kalkınmaktır. Büyüme sağlıklı olmazsa kalkınma da sağlıklı olmayacak ve salt rakamsal büyümeden müteşekkil bir tablo ortaya çıkacaktır. Büyümenin sağlıklı olabilmesi için gelirin toplumun bütün fertlerine adil bir şekilde dağılması önem arz etmektedir. Zira sermaye belli kişilerin/kurumların ellerinde toplandığı takdirde, vücutta kanın bir yerde toplanıp kangrene sebep olması gibi toplumda ekonomik sorunlar oluşacak ve toplumun düzeni bozulacaktır.

Günümüzde elinde birikimi olan ve bunları değerlendirmek isteyen kişilerle paraya ihtiyacı olan kişiler arasında aracılık yapan bankalar, finansal alanın en güçlü kurumlarıdır. Doğru yönetilmesi halinde önemli faydaları olduğu gibi yanlış politikalar sonucunda ciddi ekonomik sorunlara ve krizlere neden olabilmektedirler. Bankalar bir taraftan fon toplarken diğer taraftan ihtiyacı olanlara fon sağlamaktadırlar. Ancak bu işlemde en önemli nokta müşterinin kredibilitesidir. Yani müşterinin krediyi ödeyebilecek geliri ve bir sıkıntı olması halinde borcun tahsil edilebileceği teminatlara sahip olması önem arz etmektedir. Aksi takdirde kredi talebi reddedilmektedir. Böylece sadece imkânı olanlara kredi verilmekte ve sermayenin belli ellerde toplanmasının temeli atılmış olmaktadır.

Ülke ekonomilerinin en büyük kesimini teşkil eden küçük ve orta boy işletmelerin (KOBİ) yaşadığı temel problemlerden birisi sermaye yetersizliği olup bu tür durumlarda başvuru başlıca yöntemlerden biri de banka kredileridir. Ancak kuruluş aşamasında sermayenin büyük bir kısmını harcayan ve elinde teminat olarak gösterebileceği varlığı bulunmayan çok sayıda işletme daha ilk yıllarda iflas edebilmektedir. Kredi Garanti Fonu (KGF) bu sorunu çözmek için oluşturulmuş bir kurumdur. Bugün birçok ülkede bulunan KGF türü kurumlar, KOBİ'lerin finansal sorunlarını çözmeye açısından önemi giderek artan kuruluşlar haline gelmişlerdir. Bu makalede, ülkemizde 1991 yılında kurulan ve gün geçtikçe büyüyen Türkiye Kredi Garanti Fonu ele alınacaktır. Tarafımızca yapılan bu çalışma, ülkenin ekonomisinde önemli bir yer tutan KOBİ'lerin finansal sorunlarını giderme konusunda gittikçe daha fazla önem kazanan KGF'yi, İslam iktisadı ve fıkıh açısından ele alarak önemli bir boşluğu doldurmayı hedeflemektedir. Makalede uygulama kısmı ana başlıklar halinde ele alındıktan sonra konu fıkhi yönüyle birlikte İslam iktisadı açısından da ele alınacak, bu noktada görülen bazı problemlere ve çözüm yollarına değinilmeye çalışılacaktır. Konuyu çeşitli açılardan ele alan birçok çalışma bulunmakta olup bazıları şunlardır:

Bu alanda yapılmış ilk çalışma 1994 yılında Seyfi Top tarafından yapılmış olan *“Türkiye’de Küçük Sanayi İşletmelerine Yönelik Olarak Modern Finansal Araçların Değerlendirilmesi (Kredi Garanti Fonu Ve Risk Sermayesi Örneğinde)”* başlıklı doktora tezidir. İşletme alanında yapılan bu çalışmaya ulaşılamadığı için içeriği hakkında tam bir bilgi elde edilememiştir.

2010 yılında Turan Öndeş tarafından kaleme alınan makalede, KGF'nin genel işleyişi ve Erzurum'daki KOBİ'lerde konuyla ilgili yapılan anketle ilgili değerlendirmeler bulunmaktadır.

Gamze Değirmenci tarafından 2011 yılında yapılan yüksek lisans tezinde kredi garanti sisteminin kapsamı ve dünyadaki uygulamalar zikredilmiş, ardından Türkiye’de uygulanan KGF’nin işleyişi hakkında bilgi verilmiştir. Son kısımda ise KGF’nin hacminin ve işlerliğinin arttırılması noktasında yapılabilecek hususlar dile getirilerek bazı teklifler yapılmıştır.

2012 yılında Remzi Gök ve 2016 yılında Özlem Dağtan tarafından hazırlanan yüksek lisans çalışmalarında KOBİ’lerin finansal sorunlarının çözümünde KGF’nin yeri ve önemi ele alınmıştır.² Gök’ün çalışması Diyarbakır ili özelinde yapılmıştır. Neşe Çoban Çelikkemir ile Mustafa Tefvik Kartal’ın ortak çalışması olan makalede ise KGF teminatlı kredilerin muhasebeleştirilmesi ve KGF teminatlarının bankalara faydaları ele alınmıştır.

İncelenen çalışmalar arasında yer alan Veysel Serin’e ait “*KOBİ’lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Desteğinin Verimli Kullanılmasına Yönelik Bir Model Önerisi*” başlıklı yüksek lisans tezi bu çalışma açısından ön plana çıkmaktadır. Tezin birinci bölümünde KOBİ’lerin sorunları, ikinci bölümünde ise kredi garanti sistemi ele alınmaktadır. Üçüncü bölümde katılım bankaları hakkında bilgi verilmiş ve konvansiyonel bankalardan ayrıldıkları noktalar zikredilmiştir. Daha sonra katılım bankalarının uygulaması üzerinden bir model önerisi yapılmıştır. Ancak çalışmada fıkhi bir değerlendirme yapılmamıştır.

Arapça olarak KGF türü kurumlar için yapılmış bir çalışmaya ulaşılabilmektedir. Abdullah Ali es-Seyfi tarafından yapılan bu çalışma Ürdün özelinde yapılmış ve konu sigorta bağlamında ele alınmıştır. Dolayısıyla bu çalışma ülkemizde faaliyet gösteren KGF’yi tam olarak karşılamamaktadır.

1. Kredi Garanti Fonu’nun (KGF) Tarihçesi, Kuruluş Yapısı ve Amacı

Kredi Garanti Fonu, 1991 yılında kurulmuş, 14 Temmuz 1993 tarih ve 93/4496 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kuruluş organizasyonunu tamamlayıp ilk kefaletini 1994 yılında vererek faaliyetlerine başlamıştır (Milletlerarası Andlaşma, 1993). Dünyanın birçok ülkesinde benzerleri olan³ KGF, ülkemizde Almanya’nın yönlendirmesiyle (Öndeş, 2010) ve kuruluş aşamasında 3,5 milyon mark fon desteğiyle kurulmuştur (Değirmenci, 2011).

Zamanla ortaklık yapısı büyümüş olan KGF’nin son sermaye artırımını 2019 yılı Nisan ayında yapılmış ve şirketin kayıtlı sermayesi 600.000.000,00 TL’ye, çıkarılmış sermaye ise 513.134.229,53 TL’ye artırılarak sermaye yapısı güncel halini almıştır (Bezircioğlu ve Saatçioğlu, 2022). Ortaklık yapısının⁴ son hali şu şekildedir:

² KOBİ’lerin finansal sorunlarının çözümünde yapılan pek çok çalışma mevcut olup bunların hepsine YÖK’ün tez sisteminden ulaşılabilir. Ancak İslam hukuku ve İslam iktisadi özelinde yapılmış bir çalışmaya henüz rastlanmamıştır.

³ Dünya’daki pek çok örnek için bk. Değirmenci, G. (2011). *Türkiye ve Dünyadaki Kredi Garanti Sistemleri, Türkiye’deki Kredi Garanti Fonu A.Ş.’nin Kefalet Hacminin ve İşlerliğinin Arttırılabilmesi İçin Yapılabilecekler*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara. 23-56.

⁴ Bankaların ortaklığı kanuni açıdan zorunlu olmayıp kuruluşundan itibaren süreç içerisinde farklı tarihlerde protokol imzalamak suretiyle ortaklığa dahil olmuşlardır.

Tablo 1: Kredi Garanti Fonu Ortaklık Yapısı

1	TOBB - Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği	28.2961%
2	KOSGEB -T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı	28.2879%
3	TESK - Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu	0.1207%
4	TOSYÖV -Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler	0.0078%
5	MEKSA - Mesleki Eğitim ve Küçük Sanayii Destekleme Vakfı	0.0039%
6	Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş.	1.4925%
7	Alternatifbank A.Ş.	1.4925%
8	Akbank T.A.Ş.	1.4925%
9	Anadolubank A.Ş.	1.4925%
10	Burgan Bank A.Ş.	1.4925%
11	Denizbank A.Ş.	1.4925%
12	Türkiye Emlak Katılım Bankası A.Ş.	1.4925%
13	Fibabanka A.Ş.	1.4925%
14	HSBC Bank A.Ş.	1.4925%
15	ING Bank A.Ş.	1.4925%
16	Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.	1.4925%
17	Nurol Yatırım Bankası A.Ş.	1.4925%
18	Odeabank A.Ş.	1.4925%
19	Pasha Yatırım Bankası A.Ş.	1.4925%
20	QNB Finansbank A.Ş.	1.4925%
21	Şekerbank T.A.Ş.	1.4925%
22	Turkland Bank A.Ş.	1.4925%

23	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	1.4925%
24	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	1.4925%
25	Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş.	1.4925%
26	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	1.4925%
27	Türkiye Halk Bankası A.Ş.	1.4925%
28	Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.	1.4925%
29	Türkiye İş Bankası A.Ş.	1.4925%
30	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	1.4925%
31	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	1.4925%
32	Vakıf Katılım Bankası A.Ş.	1.4925%
33	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	1.4925%
34	Ziraat Katılım Bankası A.Ş.	1.4925%

Kaynak: KGF t.y.

KGF bir kefalet kuruluşu olup herhangi bir kredi vermemektedir. Ancak teminat yetersizliği nedeniyle çeşitli kredi ve destek imkânlarından yeterince yararlanamayan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) ve KOBİ dışı işletmelere “müteselsil kefil” olmak suretiyle bankalardan kredi almalarını kolaylaştırmaktadır. Böylece bankaların kredi riskini paylaşarak daha sağlıklı bir teminat yapısına ulaşmalarını da sağlamış olmaktadır (Çoban Çelikdemir ve Kartal, 2018; Serin, 2019).

KGF normal şartlarda herhangi bir teminat talep etmemektedir. Ancak öngörülme risklerin olduğu kanaatine varılması halinde daha çok bankalarca teminat vasfında görülmeyen menkul ve gayrimenkuller teminat olarak kabul edilebilmektedir (Değirmenci, 2011).

KGF'nin genel merkezi ve şubeleri bulunmaktadır. KGF şubelerinin kefalet talebi onay yetkisi bulunmamakta olup tüm kefalet talepleri merkezi olarak sonuçlandırılmaktadır (Dağtan, 2016). KOBİ'ler; TTGV, TÜBİTAK, KOSGEB, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ve Eximbank destek ve kredilerine yönelik kefalet talepleri için KGF'nin bölge şubelerine doğrudan başvurabilmektedirler (Dağtan, 2016).

2. Kefalet Kapsamına Giren Krediler ve Kefalet Oranları

KGF bütün krediler için kefalet vermemektedir. Bireysel krediler, tüketici kredileri ve çek karnesi kredisi ile şirket kredi kartları kefalet kapsamına girmemektedir. Bunların yerine

işletmelerin ihtiyaç duyduğu işletme ve yatırım finansmanı için her türlü nakdi ve gayri nakdi kredilere yönelik kefalet vermektedir. Ayrıca bankaların, ilk defa veya ilave olarak kullandıracakları, yenileyecekleri, yeniden vadeliyecekleri veya yapılandıracakları TL ve/veya döviz cinsinden nakdi ve gayri nakdi krediler ile finansal kiralama ve yatırıma yönelik finansman sağlanması kaydıyla finansman şirketleri tarafından sağlanan kaynak için de kefalet vermektedir (Değirmenci, 2011).

KGF, kredi tutarının belli bir oranına kadar kefil olmaktadır. Böylece kredi riskinin tümünü üstlenmemekte, bankalar ile risk paylaşımı esasına göre çalışmaktadır. Tüm zamanlar için belirlenmiş standart bir oran olmasa da ağırlıklı olarak % 80 civarlarında kefalet verilmektedir. Örneğin 100 bin TL'lik bir kredi işleminde KGF 80 bin TL'lik kısma kefalet vermekte, geri kalan 20 bin TL'nin riskini ise banka üstlenmektedir. Bankalarca kullanılacak kredilerin kefaleti kapsamında KGF, firmaların kredi değerliliğinin tespitinde öncelikli olarak bankanın görüşünü önemsemektedir. Hazine destekli kefaletler özelinde ihracatı veya döviz kazandırıcı faaliyeti olan işletmelerin bankalar aracılığıyla Eximbank'a yönelik veya banka kaynağından kullanılacak TL/YP kredilerine yönelik kredi taleplerine ise %100'e kadar kefalet sağlanabilmektedir (Değirmenci, 2011).

3. KGF'nin Verdiği Kefalet Türleri

KGF, sermayesine dayalı olarak verdiği öz kaynak kefaletlerinin yanı sıra Hazine destekli kefaletler de sunmaktadır. Ayrıca bazı kurum ve kuruluşlardan sağladığı hibe ve fonlara dayalı olarak farklı kefalet uygulamaları da bulunmaktadır (Dağtan, 2016; Değirmenci, 2011). Hazine Müsteşarlığı desteği ile verilen kefaletlerde mali istihbarat süreci tümüyle bankaya bırakılmakta, banka üzerinden gelen kefalet talepleri sadece kredi değerliliği bakımından incelenerek karara bağlanmaktadır. Buna karşılık KGF sermayesinden verilen öz kaynak kefaletlerinde bankalardan ayrı olarak, uzmanlar ve kredi derecelendirme sistemi vasıtasıyla işletmelerin kredi değerliliğine bakılmaktadır (Değirmenci, 2011).

KGF tüm bankalarla tek tip protokol imzalamaktadır. Bu nedenle kefalet türleri açısından bankalar arasında farklılık bulunmamaktadır. Bankalardan alınan kefalet talepleri, geliş tarihlerine göre sırayla işleme alınarak sonuçlandırılmaktadır (KGF, t.y.). Banka tarafından kredi için istenilen belgeler dışında KGF herhangi bir belge istememekte, sadece eksik belge olması halinde bunları talep etmektedir (Değirmenci, 2011).

Kefalet temel olarak; Portföy Garanti Sistemi (PGS), Portföy Limit Sistemi (PLS) ve Doğrudan Kefalet olmak üzere 3 farklı yöntem ile sunulmaktadır (Çoban Çelikdemir ve Kartal, 2018).

3.1. Portföy Garantisi Sistemi (PGS)

PGS yöntemi ile uygulanan kefalet programlarında KGF tarafından ilave bir kredi değerlendirmesi yapılmamakta, kredi verilmesi uygun bulunan işletmeler için bankalarca KGF'ye kefalet başvurusu yapılmaktadır. PGS'nin işleyişi şu şekildedir:

KOBİ bankaya kredi başvurusu yapar. Banka başvuruyu değerlendirip içsel derecelendirmesini yaptıktan sonra uygun bulduğu kefalet talebini KGF'ye iletir. KGF

bankanın sunduğu belgeleri inceleyip uygunluk kriteri kontrolü yapar ve bir eksiklik bulmaması halinde bankaya onay verir. Onaydan sonra banka krediyi kullanır.

3.2. Portföy Limit Sistemi (PLS)

PLS yönteminde ise kredi/kefalet talebi olan firma, bankaca yapılan değerlendirmeden ayrı olarak KGF tarafından da incelenmekte ve değerlendirilmektedir. KGF, 7 iş günü içinde kredi değerlendirmesi yapar. Herhangi bir eksiklik görülmezse KGF bankaya onay verir ve banka krediyi kullanır.

3.3. Doğrudan Kefalet

Doğrudan kefalet ürünlerinde banka kredisi söz konusu olmayıp, KGF ile kefalet anlaşması bulunan kurumlardan geri ödemeli destek almaya hak kazanmış firmalar başvuru sonrasında ayrı ayrı incelenmekte ve uygun görülenler için destek sağlayan kuruma hitaben teminat mektubu verilmektedir.

KOBİ, destek sağlayan kuruma başvurur ve teminat olarak gösterilmek üzere kurum tarafından istenen kefalet için de KGF'ye başvuru yapar. KGF kefalet başvurusunu değerlendirir ve uygun bulması halinde onaylar. KGF destek sağlayan kuruma hitaben düzenlediği kefalet mektubunu KOBİ'ye teslim eder. KOBİ, KGF kefalet mektubu ile kuruma başvurarak desteği kullanır.

4. KGF'nin Aldığı Komisyon ve Ücretler

KGF, öz kaynaktan bankalara verilen kefaletlerde KOBİ'den her talep için ayrı ayrı bir kereye mahsus olmak üzere başvuru esnasında başvuru ücreti⁵ ve komisyon⁶ almaktadır. Banka, Hazine destekli KGF kefaleti kapsamında kullanacakları kredilerden, ekspertiz, sigorta vb. üçüncü kişilere yaptıracakları işlemler için ödeyecekleri masraflar ve KGF'ye ödenecek komisyon dışında başka bir masraf talep etmemektedir. Kredilerin vadesinden önce kapatılmış olması halinde komisyon iadesi yapılmamaktadır (Değirmenci, 2011).

5. Kefaletin Sona Ermesi

Öncelikle işletme kredisini sorunsuz bir şekilde öderse buna bağlı olarak kefalet de sona ermektedir. Ancak kredinin geri ödenme süresinde gecikme yaşanması halinde banka KGF'ye gecikmeyle ilgili bilgi verir. Eğer işletme borcu kabul etmiş ve geciktirmişse kredi dosyası bankanın avukatına verilir ve KGF tazmin talebi süreci başlatılır. KGF tazmin süreci içinde banka, işletmenin kredi başvurusu esnasında vermiş olduğu belgelerin yanı sıra güncel mali

⁵ Halihazırda kefalet tutarı 1.000.000 (bir milyon) TL'ye kadar olan başvurular için 500 (beş yüz) TL, 1.000.000 (bir milyon) ile 3.000.000 (üç milyon) TL arasındaki başvurular için ise 1.000 (bin) TL ücret alınmaktadır. Hazine destekli kefaletlerde başvuru ücreti alınmamaktadır.

⁶ Taahhüt hizmetlerine yönelik geçici ve kesin teminat mektuplarında %1, diğer tüm nakit ve gayrinakit kredilere ilişkin kefaletlerde %2 olarak uygulanmaktadır. Kurum, Hazine destekli kaynaklardan verdiği kefaletler karşılığı, yararlanıcılardan her bir kefalet kullandırımları için bir defaya mahsus ve peşin olarak azami %0,03 (on binde üç) komisyon tahsil eder. Yapılandırma durumunda yararlanıcılardan, kefalet bakiyesi üzerinden %1 oranında kredi verenler aracılığıyla peşin olarak komisyon tahsil edilir, bu tutarın %3'ü gelir olarak Kuruma bırakılır.

verileri ve bir takım bilgileri içeren belgeleri KGF'ye sunup borcun ödenmesini talep eder. Eğer bilgi ve belgede eksiklik yoksa KGF kefil olduğu tutar kadar rakamı bankanın takip hesabından düşülmek üzere gönderir. Banka da alacağından mahsup eder. Böylece KGF, tazmini karşılamak suretiyle kefaletten doğan sorumluluğunu yerine getirmiş olur. Bundan sonra KGF, banka ile birlikte işletme ve kefilleri aleyhine yasal işlemler başlatarak kanuni takip yoluyla alacağını tahsil eder. Şayet evraklarda eksiklik varsa KGF bankaya hiçbir ödeme yapmaz. Bu durumda banka KGF kefaletini bir tarafa koyarak elindeki diğer teminat yollarıyla hukuki haklarını arar.

6. İslam İktisadı ve Fıkıh Açısından Değerlendirme

KGF'nin genel hatlarını ele aldıktan sonra bu kısımda konunun fıkhi açıdan hangi akdin kapsamına girdiği, ne tür sakıncalar içerdiği ve çözüm yolları ele alınacaktır. Ayrıca İslam iktisadı açısından da bazı değerlendirmeler yapılmaya çalışılacaktır.

6.1. Fıkhi Değerlendirme

6.1.1. KGF'nin Hukuki Niteliği

Hukuk sistemlerinde akitler çeşitli açılardan sınıflandırmalara tabi tutulmaktadır (Önen, 1990). Aynı durum İslam hukukunda da görülmektedir (Çeker, 2006). Bunlardan biri de akitlerin kurulma gayelerine göre sınıflandırılmalarıdır. Buna göre bir akit; temlik akitleri (satım akdi gibi), ortaklık akitleri, teminat akitleri, temsil akitleri veya koruma akitlerinden herhangi birinin kapsamına girmektedir (Kahraman, 2008). Konumuz olan kefalet ve garanti akitleri bu açıdan "teminat akitleri" sınıfına dâhil olmaktadır.

Fıkıhta teminat sözleşmelerinin kaynağı olarak kabul edilen kefalet, alacaklıya sağladığı teminatın niteliği bakımından şahsa kefalet ve mala kefalet olmak üzere iki kısma ayrılmaktadır. Mala kefalet de kendi içinde borca (deyn) kefalet ve ayna kefalet olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Zeylaî, 1313).⁷ Buna göre konumuz olan kefalet ve garanti akitleri, mala kefaletin alt kısmı olan borca kefalet kısmına girmektedirler. Mer'i hukukta ise teminat sözleşmeleri, ayni teminat sözleşmeleri ve şahsi teminat sözleşmeleri şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Buna göre kefalet ve garanti akitleri şahsi teminatlar kapsamına girmektedirler (Arslan, 2020). Öte yandan fıkıhta "şahıs" ifadesi ile mer'i hukuktaki "şahıs" ifadesinin aynı

⁷ Kefalet; konusu bakımından, akdin yapılışı bakımından, irade beyanına konan kayıtlar bakımından ve kefillerin sayısı ve sorumluluğu bakımından sınıflandırmalara tabi tutulmuştur. Burası yeri olmadığından sadece konusu bakımından kefalet çeşitleri zikredilmiştir (Kefalet çeşitleri konusunda detaylı bilgi için bk. Abdullah Kahraman, İslam Borçlar Hukukunda Kefalet Sözleşmesi ve Günümüzdeki Tatbikatı, 141-181). Mâlikîler dışındaki mezhepler genel olarak bu ayırımı kabul etmektedir. Mâlikîler de mala ve şahsa kefalet şeklindeki ayırımı kabul etmekte ancak şahsa kefaleti kendi içinde "damânü'l-vech" ve "damânü't-taleb" olmak üzere ikiye ayırmaktadır. Damânü'l-vech sadece mal kaynaklı borcu bulunan kişiler hakkında geçerli olup kural olarak ceza davalarında geçerli değildir. Damânü't-taleb olan kefalet türünde ise bir şahsın yerini arayıp bulma sorumluluğu üstlenilmektedir. Kural olarak mali sorumluluk doğurmamaktadır (bk. İbn Cüzey, el-Kavânînu'l-fıkhiyye, 214).

anlamda kullanılmadığı görülmektedir. Fıkıhta şahsa kefaletle kast edilen, kefil olunan şahsı getirmek iken mer'î hukukta şahsa ait borç kast edilmektedir.

KGF'nin isminde "garanti" ifadesi yer almakta ve bu durum ilk etapta işlemin garanti akdi kapsamına girdiği izlenimini vermektedir. Konuyla ilgili kurumun internet sitesinde yer alan bilgilendirmede birçok yerde "kefalet" ifadesi geçmektedir.⁸ Bu durumda KGF uygulamalarının hangi akdin kapsamına girdiğini tespit etmek için uygulamanın incelenmesi ve konunun aydınlatılması önem arz etmektedir. Somut bir olayda verilen şahsi teminatın kefalet veya garanti sözleşmelerinden hangisine girdiği konusu önemlidir. Buna göre sözleşmenin geçerlilik şartları ve hukuki sonuçları başta olmak üzere birçok farklılık ortaya çıkacaktır (Canbolat ve Topuz, 2008). Konunun anlaşılabilmesi için öncelikle kısaca kefalet ve garanti akitlerinin tanımlarına ve aralarında fark bulunup bulunmadığına bakılacaktır.

6.1.1.2. Kefalet

Kefalet sözlükte "bir şeyi bir şeye eklemek, katmak, bitiştirmek" gibi anlamlara gelmektedir (Apaydın, 2002). Fıkhi bir ıstılah olarak ise bir nefsin (şahsın), borcun (deynin) veya malın (aynın) istenmesi (mutalebe) hususunda kefilin zimmetini asılın (borçlunun) zimmetine ilave etmek şeklinde tanımlanmıştır (İbn Âbidîn, 1423/2003).⁹ Bu tanım, kefaletin bütün çeşitlerini kapsadığı için tercihe şayan bulunmuştur.¹⁰

T.B.K. 581. maddede kefalet şöyle tanımlanmaktadır: "Kefalet sözleşmesi, kefilin alacaklıya karşı, borçlunun borcunu ifa etmemesinin sonuçlarından kişisel olarak sorumlu olmayı üstlendiği sözleşmedir." (Türk Borçlar Kanunu, 2011)

Her iki tanıma bakıldığında, kefil alacaklıya karşı borçlu lehine bir sorumluluk almakta ve borcu ödemeyi üstlenmektedir.

6.1.1.3. Garanti

Garanti sözleşmesi en genel tanımı ile; garanti verenin, garanti alanın girişeceği bir iş veya davranış sonucu karşılaşılabilecek riskleri üzerine aldığı sözleşmedir. İslam hukukunda "garanti"

⁸ "KGF Ne Zaman Kuruldu, Ne İş Yapar, Kuruluş Amacı Nedir?" sorusuna verilen cevapta "Müteselsil kefalet" ifadesi yer almaktadır (KGF, t.y.).

⁹ Bu tanım Hanefilerdeki iki yaklaşımdan en yaygın olana göredir ve mezhepte bu yaklaşım tercih edilmiştir. Buna göre kefil sadece borcun istenmesi konusunda zimmetini eklemiştir. İkinci yaklaşıma göre ise kefil borcun aslını yüklenmiştir (İki yaklaşım konusunda detaylı bilgi için bk. Serahsî, *el-Mebsût*, XIX, 161; İbn Âbidîn, *Reddü'l-muhtâr Ale'd-Dürri'l-muhtâr*, V, 281-282) Diğer mezheplerin tanımı Hanefilerdeki ikinci yaklaşıma uygundur. Mâlikîler, "asıl borçluyla birlikte diğer kişinin zimmetinin de (borçla) meşgul olması" (Haraşî, *Şerhu Muhtasarı Halîl*, VI, 21); Şâfiîler, "başka birinin zimmetindeki bir hakkın (borç), bir malın (ayn) veya bir şahsın getirilmesinin üstlenilmesi" (Şîrbînî, *Muğni'l-Muhtâc*, III, 198); Hanbelîler ise "bir hakkın üstlenilmesi hususunda kefilin zimmetinin asılın zimmetine ilave edilmesi, böylece hakkın her ikisinin de zimmetinde sabit olması" (İbn Kudâme, *el-Muğni*, IV, 399) şeklinde tanımlamışlardır. Bir borcun aynı anda iki zimmette asıl borç olarak durması fikrine katılmadığımızdan çalışmada Hanefilerdeki yaygın tanım esas alınmıştır.

¹⁰ Mecelle'de de bu tanım esas alınmıştır: "Kefalet, bir şey'in mutalebesi hakkında zimmeti zimmete zammetmekdir. Yani bir kimse zatını diğerinin zatına zammedip ve anın hakkında lazım gelen mutalebeyi kendi dahi iltizam eylemekdir." (Mecelle, md. 612)

adı altında isimli bir akit bulunmamaktadır. Ancak isimsiz akitler altında daha sonraya çıkan kendine özgü bir akit türü olup olamayacağı tartışılmış ve garantinin ayrı bir akit olarak kabul edilmesinin mümkün olabileceğini savunanlar olmuştur (Kahraman, 2008). Ancak bu görüşün henüz yaygın olarak kabul edildiği söylenemez. Fakihlerin çoğunluğu teminat akitlerinin tümünü kefalet akdi kapsamında değerlendirmektedir.

Mer'i hukukta da henüz "garanti" isimli bir akit yer almamaktadır. Daha çok Yargıtay içtihatlarında ("Yargıtay Kararı", 2020) buna değinilmekte ve mahiyetiyle ilgili tartışmalar devam etmektedir. Bu tartışmalar; eski akit türlerinden birinin kapsamına girdiği veya yeni bir akit türü olduğu şeklinde meydana gelmektedir (Arslan, 2020).

Garanti sözleşmelerinin, saf ve kefalet benzeri olmak üzere iki farklı türü bulunmaktadır. Saf garanti sözleşmesi; *garanti verenin bir borcun konusunu oluşturan edimin yerine getirilmemesi dışında kalan riskleri üstlendiği sözleşmedir*. Kefalet benzeri garanti sözleşmesi ise; *garanti verenin garanti alanın taraftı olduğu bir borç ilişkisinde asıl borçlunun borcunu hiç veya gereği gibi veya zamanında ifa etmemesinden dolayı sorumlu olmayı, garanti alan ve asıl borçlu arasındaki temel borç ilişkisinin varlığı, geçerliliği ve takip edilebilirliğinden bağımsız olarak taahhüt ettiği garanti sözleşmesi türüdür* (Ulutaş Çelik, 2014). Kefalet ve garanti akitlerinin mukayesesıyla ilgili tartışmalarda kefalet benzeri garanti sözleşmesi ön plandadır (Canbolat ve Topuz, 2008).

6.1.1.4. Kefalet ve Garanti Arasındaki Farklar

Yukarıda her iki akdin de gaye açısından teminat akitleri grubuna ve bunun da alt türü olan şahsi teminat akitleri kapsamına girdikleri ifade edilmişti. Dolayısıyla hedefledikleri faydalar bakımından kefalet ve garanti akitlerinin aynı oldukları söylenebilir. Bu faydaları genel olarak söyleyecek olursak; alacaklıya güven vermek, borçluya kolaylık sağlamak ve böylece ticari hayatı daha da işler hale getirmektir.

Gaye ve uygulamada bazı noktalarda benzerlikler varsa da aralarında bazı önemli farkların bulunduğu iddia edilmiştir. Tabi bu iddia, genellikle garanti akdinin kendine özgü yeni bir akit olduğunu savunan görüş sahiplerine aittir. Var olduğu iddia edilen farkların bir kısmı şunlardır:

a) Mer'i hukukta kefaletin kanuna dayanıp garantinin dayanmaması temel farklılıklardan biri olarak kabul edilmektedir. Bu bağlamda örneğin kefaletin geçerliliği, yazılı şekilde yapılmasına ve kefilin sorumlu olacağı belli bir miktarın gösterilmesine bağlıdır. Garanti sözleşmesi yasada düzenlenmediği için böyle bir durum söz konusu değildir. Dolayısıyla şekle bağlılık konusu mer'i hukuk açısından bir farklılık olarak ileri sürülebilir (Değirmenci, 2011). Ancak İslam hukuku açısından böyle bir fark ileri sürülemez. Zira kefaletin şekle bağlı olarak yapılmasında engel yoksa da sözlü veya yazılı olarak illa bir şekle bağlı olması da zorunlu değildir (Buhûti, t.y.; Kahraman, 2008; Mevsilî, 1937/1356; Şirbînî, 1994/1415).

b) Literatürde üzerinde en çok durulan temel kıstas, kefaletin asıl borca bağlı fer'i bir borç olduğu, garanti sözleşmesi ile ise asli bir borç yüklenildiğidir (Kahraman, 2008). Kefalet asıl borcun herhangi bir sebepten ortadan kalkmasıyla sona erer. Garanti sözleşmesinde ise asıl borcun ortadan kalkması, mutlaka garanti verenin sorumluluğunu kaldırmaz. Kefil, vadeli ve vadesiz kefalette bazı koşulların yerine getirilmesi halinde kefaletten kurtulur. Garanti

sözleşmesinde garanti veren için böyle bir olanak yoktur. Fıkhi açıdan da bakıldığında fer'ilik bir ayırım olarak kabul edilebilir. Fer'iliğin sonucu olarak birtakım hükümlerin meydana geldiği ifade edilmiş olup (Kahraman, 2008) bunlardan bazıları şunlardır: Kefalet akdinin asıl borcun herhangi bir şekilde sona ermesiyle birlikte sona ermesi, asıl borçlu herhangi bir şekilde borcundan kurtulduğunda fer'i borçlu olan kefilin de borcundan kurtulması (Mevsîlî, 1937/1356; Mecelle md. 50), kefilin asıl borçludan daha fazla mükellefiyet veya sorumluluk yüklenmemiş olması, kefilin borcunun vadesinin asıl borca bağlı olması (Kâsânî, 1986/1406) ve asıl borcun herhangi bir sebeple geçersiz olduğunun ortaya çıkması halinde ona bağlı olarak kefaletin de geçersiz olması (Haraşî, t.y.). Öte yandan garantinin kefalet akdinden farklı olmadığı, garanti amaçlı akitlerin fıkhîta kefalet kapsamına girdiğini ifade eden fıkıhçılar da bulunmaktadır (Bayındır, 2005). Bu durumda fer'ilik tartışması söz konusu olmamaktadır.

c) Kefil asıl borçluya ait itirazları alacaklıya karşı ileri sürme hakkına sahiptir ve bununla yükümlüdür. Garanti veren için ise böyle bir hak söz konusu değildir. Zira garanti yükümlülüğü asli bir borç doğurmaktadır. Nitekim Yargıtay bu kıstastan hareket ederek teminat mektuplarını garanti sözleşmesi olarak saymıştır.

d) Kefil eda ettiği şey nispetinde, kanundan ötürü alacaklının haklarına halef olur ve böylece borçluya rücu edebilir. Garanti verenin ise rücu hakkı yoktur. Garanti veren kendi borcunu ödemektedir. Öte taraftan fıkhi açıdan rücu konusu tartışmalıdır. Hanefî (Kâsânî, 1987/1406) ve Şâfiîlere (Şîrâzî, 1995/1416) göre kefalet için mutlak bir rücu söz konusu değildir. Kefil, asıl borçludan habersiz olarak kefil olmuşsa bu asıl borçluya dönüş hakkı bulunmamaktadır. Maliki (Desûkî, t.y.) ve Hanbelilere (İbn Kudâme, 1997/1417) göre ise her halükarda rücu hakkı bulunmaktadır.

6.1.1.5. Değerlendirme

KGF'nin işleyişinde Portföy Garanti Sistemi (PGS), Portföy Limit Sistemi (PLS) ve Doğrudan Kefalet (DK) şeklinde üç farklı işleyiş bulunduğu ifade edilmişti. Kefalet ve garanti sözleşmeleriyle ilgili genel bilgi ve aralarındaki farklar açısından bunların hukuki niteliğini ele aldığımızda iki kısma ayrıldığını görmekteyiz. PGS ve PLS arasında işleyiş açısından tek fark, KGF'nin banka tarafından yapılan mali değerlendirmeye ek bir inceleme yapıp yapmadığı konusudur. Bu durum kefaletin özüne yönelik bir konu olmadığından ikisini de aynı çatı altında değerlendirmek gerekmektedir. Ancak Doğrudan Kefalet farklılık arz etmektedir.

6.1.1.5.1. Portföy Garanti Sistemi (PGS) ve Portföy Limit Sisteminin (PLS) Hukuki Niteliği

KGF'nin işleyişi kısmında ifade edildiği üzere her iki sistemde de kredi talebinde bulunan işletme teminat için KGF'ye başvurur. Bankanın mali incelemesi sonucunda (PLS'de ek incelemeden sonra) KGF onay verir. Banka krediyi verdiği KGF'nin teminatı da başlamış olur.

İşleyişe bakıldığında bunun kefalet olduğu anlaşılmaktadır. Zira KGF bankanın verdiği borca bağlı olarak kefil olmaktadır. Şayet banka mutlak anlamda veya belirlenen süre içerisinde veyahut da belirlenen şartlara uygun olarak vermezse kefalet geçersiz olur. Dolayısıyla hem

şekli bir sözleşmedir hem de asıl borca bağlı olarak meydana gelmektedir. Asıl borç bir şekilde sona erdiğinde kefalet de ona bağlı olarak sona ermektedir.

Ancak kefaletin hangi çeşidine girdiği noktasında mer'î hukuk ile İslam hukuku arasında isim açısından bir farklılık olduğu görülmektedir. Daha önce de ifade edildiği üzere kurumun sitesinde "müteselsil kefalet" ifadesi geçmektedir. Müteselsil kefaletin tanımları açısından ise iki hukuk sisteminde farklı tanımlamalar yer almaktadır.

Mer'î hukukta müteselsil kefalet, alacaklının doğrudan doğruya asıl borçluya başvurmaksızın kefil aleyhine takibe geçebilmesidir (Türk Borçlar Kanunu, 2011). Burada da banka belli bir sürenin sonunda borçluyu takibe gerek kalmadan direk olarak KGF'ye başvurup kefaletle konu olan kısmı alabilmektedir. Dolayısıyla mer'î hukuk açısından bu tanımlama doğrudur. Ancak fıkıhtaki tanımına bakıldığında müteselsil kefalet kapsamına girmediği görülmektedir. Zira fıkıhtaki müteselsil kefalet, bir borçtan dolayı kefil olan bir kimseye diğer bir şahsın, o şahsa da başka bir şahsın kefil olmasıdır (Kahraman, 2008; Serahsî, t.y.).

KGF'nin işleyişinde verilen kefalet oranlarına bakıldığında iki tür görülmektedir. Öz kaynaklarından sunulan kefaletlerde KGF belli bir oran üstlenmekte, kalan kısım ise bankanın üzerine kalmaktadır. Bu tür kefalet "müşterek kefalet" kapsamına girmektedir. Bu durumda herkes kendi oranınca borcun kefaletini üstlenmektedir. Hazine kaynaklı kefaletlerde ise oran %100'dür. Bu ise normal kefalet kapsamına girmektedir. Banka asıl borçluya müracaat edebileceği gibi KGF'ye de müracaat edebilir.

6.1.1.5.2. Doğrudan Kefalet'in (DK) Hukuki Niteliği

DK uygulamasında, bankalar tarafından verilen teminat mektubunun benzeri verilmektedir. Teminat mektubuna ihtiyacı olan KOBİ'ler bazı kurumlara başvururken ihtiyaçları olan teminat mektubunu dilerlerse KGF'den de temin edebilmektedirler. Dolayısıyla bunun hukuki niteliği teminat mektuplarıyla aynı kapsama girmektedir.

Mer'î hukukta teminat mektuplarının hukuki niteliği tartışılmış, önceleri kefalet kapsamında görülürken daha sonra Yargıtay İçtihadı Birleştirme kararlarından (1967 ve 1969 kararları) sonra literatürde garanti görüşü ağırlık kazanmıştır. Buna göre teminat mektupları, teminatı amaçlayan (kefalet benzeri) garanti sözleşmesi kapsamına girmektedirler (Arslan, 2020; Kahraman, 2008; Ulutaş Çelik, 2014). Literatürde bu görüşlerin yanı sıra; kendine özgü yapısı olan bir sözleşme olduğu (Sui Generis) görüşüyle karma nitelikli bir sözleşme olduğu görüşü de yer almaktadır. Kendine özgü olduğunu söyleyenlere göre teminat mektupları da kefalet ve garanti gibi teminat amaçlı bir sözleşme türüdür (Kahraman, 2008; Ulutaş Çelik, 2014). Karma görüşü benimseyenlere göre ise her teminat mektubu kendi içerisinde değerlendirilmeli ve hukuki niteliği ona göre değerlendirilmelidir. Zira bazı teminat mektupları kefalet içerikli iken bazılarıysa garanti içerikli olabilmektedir (Kahraman, 2008; Ulutaş Çelik, 2014). Bu durumda hukuki niteliği ancak içeriğine göre belirlenebilecektir.

Fıkhi açıdan bakıldığında benzer tartışmaların olduğu görülmektedir. Öncelikle teminat mektupları klasik dönemde bulunmayan yeni bir uygulamadır. Günümüzde teminat mektubunun fıkhi niteliği belirlenmeye çalışılırken öncelikle klasik akitlere başvurulmuş ancak tam uyuşmadığı için farklı görüşler ortaya çıkmıştır. Bir kısmı kefalet olarak kabul

ederken bir kısmı da kendine özgü yeni bir akit olarak kabul etmiştir. Ayrıca vekalet, kefaletle birlikte vekalet, risk-menfaat ortaklığına dayalı akit ve şartlı taahhüt olduğu yönünde görüşler de bulunmaktadır (Aktan, 1997; Bayındır, 2005; Kahraman, 2008).

Kanaatimizce sözleşmelerin içeriği ve tarafların bu akitlerden güttüğü gayelere bakmadan genel bir hüküm vermek doğru değildir. İçerik ne olursa olsun tarafların amacının teminat olduğu söylenebilir. Bu durumda teminatın alt akitlerinden hangisinin kapsamına girdiği belirlenmelidir.

KGF'nin verdiği teminat mektuplarında yine "müteselsil ifadesi" geçmektedir. Bu durumda diğer sistemlerle (PGS ve PLS) aynı hükme tabi olduğu ve mer'î hukuk açısından müteselsil kefalet, fihhi açıdan ise normal kefalet olduğu söylenebilir. Ancak müşterek kefalet burada söz konusu olmamaktadır. Zira KGF teminat mektuplarını kendisi bizzat vermekte, burada banka devreye girmemektedir. Dolayısıyla bütün riski KGF üstlenmektedir.

6.1.2. Kefalet Karşılığı Ücret Alınması

KGF, yaptığı bütün işlemler için başvuru ücreti ve belli bir komisyon almaktadır. Yapılan işleme göre bu ücret ve komisyonlar değişebilmektedir. Bu bölümde alınan ücretlerin fihhi değerlendirmesi yapılacaktır.

KGF uygulamalarının tamamı teminat amaçlıdır. Teminat akitleri fıkıhta kefalet başlığı altında ele alındığından konu direk olarak ücretle kefalet kapsamına girmektedir. Ücretle kefalet ise tartışmalı bir konudur. Zira kefalet genel olarak teberru amaçlı bir akit olarak kabul edilmekte ve teberru olan bir şeyde ise ücret alınamayacağı savunulmaktadır. Ancak son dönemde bazı alimler, gelişen şartlar doğrultusunda cevaz verme yoluna gitmişlerdir. Şimdi iki farklı görüş delilleriyle birlikte zikredilmeye çalışılacaktır.

6.1.2.1. Ücret Alınmasını Caiz Görmeyenler

Klasik doktrinde genel olarak kefalet karşılığı ücret alınmasının caiz olmadığı kabul edilmektedir. Bu konuda genel olarak, ücretin borçtan kaynaklanan menfaate karşılık geldiği için faiz olduğu ve teberru akitlerinde ücret almanın caiz olmadığı şeklinde iki gerekçe ileri sürülmüştür (Desûkî, t.y.; Haraşî, t.y.; İbn Âbidîn, 1423/2003; İbnü'l-Hümâm, 1424/2003)

Kefalet bir borç işlemine binaen yapıldığı için kefil ile asıl borçlu arasında da bir borç ilişkisi meydana geldiği kabul edilmektedir. Kefil, asıl borçluya dönüş yapıp da alacağını tahsil ettiğinde aldığı bu fazlalığın (kefalet ücreti) bir karşılığının bulunmadığı, borç akdinde alınan her fazlalığın, "menfaat sağlayan her ödünç faizdir"¹¹ temel prensibine göre faiz kapsamına girdiği ileri sürülmüştür. (Kâsânî, 1987/1406) Öte yandan kefalet akdinin teberru amaçlı olduğu, dolayısıyla Allah rızası için yapılması gerektiği ve bunun karşılığında ücret almanın caiz olmadığı söylenmiş ve kefalet akdinde yapılan masraflar haricinde herhangi bir fazlalığın alınmasına cevaz verilmemiştir (AAOIFI, t.y.; Din İşleri Yüksek Kurulu, 2017; Mecmau'l-

¹¹ Birçok kaynakta hadis olarak zikredilen bu hadisin sıhhati konusunda münakaşa bulunmaktadır. İlgili tartışmalar ve tahliller için bk. Şevkânî, *Neylû'l-evtâr şerhu Münteka'l-ahbâr min ehâdîsi seyyidi'l-ahbâr*, Kâhire 1971, V, 262; İmrânî, *el-Menfaatü fi'l-karz*, s. 113-116.

Fıkhî'l-İslâmî ed-Düvelî, 1985/1406). Konuya bu açıdan yaklaşanlara göre KGF'nin kefalet uygulamalarında ücret almak da caiz değildir (es-Seyfî, 2018).

6.1.2.2. Ücret Alınmasını Caiz Görenler

Konuyu daha çok değişen sosyal şartlar bağlamında ele alan Refik el-Mısri, Ahmed Ali Abdullah, Bekir Ebu Zeyd ve Zekeriyya el-Berrî gibi bazı günümüz fıkıhçıları, klasik doktrinde ifade edilen ve daha çok tanınmış şahıslar arasında meydana gelen kefalet karşılığında ücret almanın caiz olmadığını kabul ederken günümüzde müesseseler tarafından uygulanan kefalet karşılığı ücret almanın caiz olduğunu savunmuşlardır.

Ücretle kefaletle cevaz verenler kendi içlerinde farklı gerekçeler ileri sürmüşlerdir. Bunlar kısa başlıklar halinde verilecek olursa;

- Kefalet karşılığında ücret alınmasının caiz olmadığına dair ayet, hadis, kıyas, sahih bir örf veya sahih bir maslahat bulunmamaktadır (el-Berrî, 1986/1407).
- Geçmişte alınmaması bugün de alınmayacağına delil olamaz. Zira geçmişte imamlık, müezzinlik vb. görevler için de ücret alınması caiz görülmemekteydi ancak daha sonra cevaz verilmiştir (el-Berrî, 1986/1407; Kahraman, 2008).
- Geçmişteki kefalet ile günümüzdeki kefalet arasında ciddi bir fark bulunmaktadır ki eskiden şahıslar arasında yapılan bu işlem günümüzde müesseseler tarafından yapılmaktadır. Müesseseler bu iş için emek ve zaman harcamaktadırlar. Dolayısıyla alınan ücretin bir karşılığı bulunmaktadır (el-Berrî, 1986/1407).
- Fıkıhta, vucûh (itibar) da para kazanma yollarından biri olarak kabul edilmektedir. Günümüzde kefalet hizmeti sunan müesseseler kendi itibarlarını ortaya koymaktadırlar. Alınan ücret de bunun karşılığıdır (Emîn, 1986/1407; Kahraman, 2008).

Yukarıda zikri geçen teminat mektubu kefaletle dayalı olan türü olup müşterinin bankada herhangi bir varlığı bulunmamaktadır. Bu durumda banka kişiye kefil olmaktadır. KGF'de de bu tür kefalet uygulanmaktadır. Teminat mektubunun ikinci türünde ise müşterinin bankada belli bir varlığı bulunmaktadır. Bu durumda banka, müşterinin vekili olarak teminat mektubu vermekte, aldığı ücret de vekalet karşılığı kabul edilmektedir. Vekalet karşılığı ücret alınmasında ise bir sakınca görülmemiştir (Ali Abdullah, 1986/1407; Din İşleri Yüksek Kurulu, 1995; Ebu Zeyd, 1986/1407;)

6.1.2.3. Değerlendirme

Hayatın her alanında değişiklik olduğu gibi iktisadi hayatta da büyük değişimlerin yaşandığı açık bir gerçektir. Dolayısıyla bu değişimi göz ardı etmek fıkhın genel ilkelerine de uymayan bir yaklaşımdır.

Günümüzde teminat hizmeti veren bankaların bir müessese oluşu ve bunun için emek verdiği malumdur. Bilhassa bu çalışmanın konusu olan KGF'nin kuruluş amacı sadece teminat hizmeti sunmaktır. Bankalar ve KGF teminat hizmetini sunarlarken bu işlem karşılığında fiili masrafları ve giderleri oluşmaktadır. Ancak asıl nokta bu kurumların, sahip oldukları itibarlarıyla kefalet hizmeti sunmalarıdır. Yani bunların verdiği teminat mektubunun arkasında sahip oldukları itibar yatmaktadır. Dolayısıyla bu itibar karşılığında makul bir ücret

almaları tümüyle gayrimeşru görülemez. Nitekim fıkhıta akit şirketleri grubundaki ebdân (iş gücü) ve emvâl (sermaye) ortaklıklarının yanında üçüncü bir tür olarak vücûh (itibar) ortaklığı kabul edilmiştir. Bu ortaklığa vücûh denilmesinin sebebi sermayesi olmayan, ticari bilgi, beceri ve itibar sahibi kişilerin itibarlarından dolayı iş yapabilmeleridir. Dolayısıyla fıkhıta itibar bir kazanç vesilesi olarak kabul edilmiştir (Serahsî, 1993/1414; Kâsânî, 1986/1406; İbn Kudâme, 1968/1388; Buhûti, t.y.). Vücûh ortaklığına cevaz vermeyenler ortada bir mal veya emek bulunmamasını gerekçe olarak göstermişlerdir (Şirbînî, 1994/1415; İbn Rüşd, 2004/1425). Ancak itibarın bir kazanç vesilesi olması yönünde engelleyici bir nas bulunmamakta olup öteden beri insanlar arasında bu tür bir muameleye ihtiyaç duyulmuştur. Zira bu muamele içinde çeşitli faydaları (maslahat) barındırmaktadır. Ayrıca itibar yalnız başına olmayıp beraberinde belli bir emek ve sermaye de bulunmaktadır (el-Mısırî, 1986/1407). Çünkü bu tür kurumların kurulup işleyişini devam ettirmesi insan gücüne bağlıdır. Bu durumda ortada emek ve sermaye bulunmama gerekçesi burada çok geçerli gözükmemektedir. Vücûh bir kazanç vesilesi olarak kabul edildiğinde bunun ortaklıkta veya teminat akdinde olması arasında bir fark bulunmamaktadır.

Günümüzde özellikle KGF'ye bakıldığında vücûhün ne olduğu daha iyi anlaşılmaktadır. Bu kurumdan onay alan bir işletme artık güvenilir bir işletme haline gelmekte ve daha önceden kendisine kredi veya destek vermeyen banka ve kurumlar artık talebine olumlu yanıt vermektedirler. KGF özelinde ifade edecek olursak teminat konusunda bankalara göre çok daha büyük kolaylıklar sağlanmakta ve daha az ücret alınmaktadır. Dolayısıyla KGF tarafından teminat için ücret alınmasında bir sakınca bulunmadığı kanaatindeyiz.

6.1.3. KGF'de Faizli Kredilere Kefil Olunması

KGF, teminat işleminde hem konvansiyonel bankalar hem de katılım bankalarıyla çalışmaktadır. Mevcut uygulamada konvansiyonel bankalara verilen kredilerin harcandığı yerlerin takip edilmediği ve bunun sonucunda kredilerin faydalı olmayan alanlara kullanıldığı belirtilmiştir. Katılım bankaları vasıtasıyla yapılan işlemlerde daha faydalı alanlara harcandığı, zira onların para vermek yerine belli bir mal veya hizmet satımı yaptıkları ve bunun sonucunda reel ekonomi açısından daha uygun olduğu ifade edilmiştir. Bazı araştırmacılar tarafından daha etkin ve İslami ilkelere uygun bazı model önerileri de sunulmuştur (Serin, 2019; es-Seyfi, 2018).

İslam dininde faiz alıp vermek haram olduğu gibi, buna aracılık ve şahitlik yapmak, yapılan işlemin katipliğini yapmak da haramdır (Müslim, 1374-75/1955-56). Buna göre fıkhi açıdan uygun bir kefalet kurumu olabilmesi için faizli kredilere teminat sağlanmaması gerekir. Zira bu kurumun onay vermemesi halinde işletmeye kredi verilmeyecektir. Bu durumda faizli işlemlere dolaylı değil, direk destek verilmiş olmaktadır. Hatta bu kurumun her işletmeye kefil olmaması, ancak dinen meşru ürün veya hizmet üreten işletmelere teminat sağlanması gerekir. Dolayısıyla amaç ve gaye bakımından İslam iktisadı ve fikhın genel ilkelerine uygun olan alternatif kurumların kurulması, böylece ülke ekonomisi için hayati derecede önem arz eden işletmelerin sorunlarına daha kalıcı çözümler bulacağı kanaatindeyiz. İslami finansın en

önemli kurumları olan katılım bankalarının -zaruret haricinde- çoğunlukla faizli kredilere teminat sağlayan böyle bir kuruma ortak olmalarının dinen doğru olmayacağı aşikardır.¹²

6.2. İslam İktisadı Açısından Değerlendirme

Kapitalizm; “sermayecilik”, “iktisadi üretimdeki tekelleşme” ve “üretim ile emek arasındaki yabancılaştırıcı ilişki” şeklinde farklı biçimlerde tanımlanmıştır (Alptekin, 2015). Kapitalizmin, bütün toplumsal ilişkileri ekonomik ilişkilere dönüştüren yegâne sistem olduğu ve bütün beşeri faaliyetlerin sermaye biriktirme üzerine kurulduğu bir sistem olduğu ifade edilmiştir (Alptekin, 2015). Bankacılık sistemi de genellikle kapitalizmin kalesi olarak görülmüş ve sermayenin belli ellerde birikmesine sebep olduğu eleştirisiyle karşılaşmıştır.

Günümüzde bankaların kredi verme yöntemlerine bakıldığında bu bakış açısı ve eleştirinin haklılık payı anlaşılmaktadır. Zira bankalar teminat karşılığı kredi vermekte ve ekonomik açıdan yeterli bulmadığı kişi veya şirketin kredi başvurusunu genellikle reddetmektedir. Bu durum ise varlığı olan belli bir azınlığın kredi çekerek daha da büyümesine vesile olurken çoğunluğu oluşturan ve finansal yetersizlik yaşayan orta kesimin giderek yok olmasına yol açmaktadır. Dolayısıyla tanımlarda zikredildiği gibi iktisadi üretimde tekelleşme meydana gelmekte ve her alanda büyük sermaye sahipleri üretimi ele geçirmektedirler (Korkut, 2021).

KGF sisteminin çıkış amacına bakıldığında ilk etapta bu adaletsizliğe bir çözüm olarak kurulduğu görülmektedir. Dolayısıyla kapitalizmin oluşturduğu sermaye dağılımındaki dengesizlik KOBİ'ler lehine çözüme kavuşturulmaya çalışılmıştır. Ancak gelinen süreçte beklenen ve istenen başarının gerçekleşmediği görülmektedir. Zira konvansiyonel bankaların kredi verme sürecinde, verilen kredilerin nereye harcandığı kontrol edilmediğinden bunların çoğunlukla verimsiz şekilde kullanıldığı ifade edilmektedir (Serin, 2019). Buna çözüm olarak da katılım bankalarında olduğu gibi belli bir mal veya hizmet karşılığında finansman sağlanması gerektiği belirtilmiştir. Böylece KGF'nin asıl amacı olan reel ekonomiyi destekleme hedefine de ulaşılmış olacaktır (Serin, 2019). Kapitalizme alternatif olma iddiasına ve kuvvetine sahip olan İslam iktisadının hedefi de reel bir ekonomi oluşturmak ve kapitalizmin oluşturduğu finansal balonları ortadan kaldırmaktır. Bu noktada KGF'nin amacıyla İslam iktisadının amacı örtüşmektedir. İçeriğindeki faizli argümanların kaldırılmasıyla kuruluş amacına uygun olarak reel ekonomiyi destekleme hedefine tam olarak ulaşacağı söylenebilir. Dolayısıyla İslam iktisadının amaçları açısından bakıldığında KGF benzeri kuruluşların çok önemli bir yer teşkil ettiği düşünülmektedir.

Ülkelerin ekonomisinde en önemli sektörlerden biri olan KOBİ'ler bölgesel kalkınma ve gelir dağılımındaki dengesizliğin kapatılmasında da önemli rol üstlenmektedirler. Ancak bu

¹² Bu çalışmanın tamamlandığı dönemde Katılım Bankaları tarafından “Katılım Finans Kefalet Anonim Şirketi” kurulması yönünde karar alındığı ve Hazine ve Maliye Bakanlığının kurulacak bu şirkete ortak olacağı yönünde Resmi Gazetede karar çıktığı yönünde haberler paylaşılmıştır. Bu durumda katılım bankalarının halihazırda kurulu olan KGF'den ayrılması ve yukarıda belirtilen çekincelerin ortadan kalkacağı beklenmektedir. Çalışma yayınlanırken henüz bu yönde kesinleşen bir karara ulaşılamamıştır.

rollerini ifa edebilmeleri için finansal açıdan güçlü olmaları gerekmektedir. Öte taraftan gerek dünyada gerekse ülkemizde İslam iktisadının genel ilkeleri doğrultusunda hareket etmeye çalışan bankalar,¹³ öteden beri yapılarına en uygun yöntem olan mudarebe ve müşareke gibi ortaklığa dayalı akitler yerine murabaha vb. borçlanmaya dayalı akitlere ağırlık verdikleri yönünde eleştirilmişlerdir. Bu bankaların ortaklığa ağırlık vermemesinin en önemli sebeplerinden biri ise güven problemidir. Buna göre katılım bankasının elinde bulunan sermaye sahiplerinin paralarını çalıştıracak güvenilir ortaklar bulunması gerekir. Zira elindeki sermayeyi kaybettiğinde bu kurumlar güven kaybına uğrayacak ve kimse sermayesini teslim etmek istemeyecektir. Dolayısıyla katılım bankaları basiretli bir tüccar gibi dikkatli hareket etmek zorundadırlar. Bu noktada KGF sistemi yeniden modellenerek katılım bankalarının yeni işletmelere ortak olması noktasında güven problemini çözecek şekilde kurgulanabilir.¹⁴ Böylece katılım bankaları ellerindeki sermayeyi, reel ekonominin can suyu olan KOBİ'lere kullanarak kendisinden beklenen kalkınma hedefini gerçekleştirme imkanına kavuşmuş olacaktır.

Sonuç

Mal, Kur'an'da insanın ekonomik açıdan dayanağı olarak zikredilen ve dinde korunması emredilen beş temel değerden biridir. Borç işlemlerinde yazı ve şahitlikle kayıt altına alma, yine borcu rehin ile koruma altına almaya yönelik ayetler dikkat çeken önemli temel ilkelerdir. Bu açıdan bilhassa ticari hayatta malın korunmasına yönelik olan akitler meşru görülmüş ve tarih boyunca uygulanmıştır. Fıkıh kitaplarında teminat akitlerinin kaynağı olan kefalet akdi detaylı bir şekilde ele alınmış ve bazı özel kefalet türleri de ele alınarak ticari hayatı kolaylaştıracak çözümler geliştirilmeye çalışılmıştır. Dolayısıyla İslam'ın temel ilkelerinden birine aykırı olmayan teminat amaçlı yeni akitlerin ve kurumların kabul edilebileceği izahattan varestedir.

KGF benzeri kuruluşlar, temel olarak teminat amaçlı kurulmuş kurumlardır. Bilhassa teminat sıkıntısı çeken küçük ve orta ölçekli işletmeleri desteklemeyi ilke edinen bu kurumlar, doğru bir şekilde yönetilmediğinde kuruluş amacından uzaklaşabilmektedirler. Nitekim şu andaki uygulama da bu yöne doğru evrilmiştir. Öte yandan KGF benzeri kuruluşların, son yüzyılda finansal alanda kapitalizmin açtığı yaraları kapatmak için kurulmuş kurumlar olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Zira finansal hayatın en önemli kurumları olan bankalar, teminata dayalı borç usulüyle çalışmakta, bu da elinde yeterli teminatı olmayan işletmelerin sermayeye ulaşmalarına engel olmaktadır. Diğer bir ifadeyle, ekonominin can suyu olan ve gelirin

¹³ Bu tür bankaların isimleri noktasında ülkelere ve dönemlere göre farklılık görülebilmektedir. Dünyada genel olarak "İslami banka" şeklinde isimlendirilmekte olan bu bankalar ülkemizde önceleri "Özel Finans Kurumları" şeklinde, daha sonra ise "Katılım Bankası" şeklinde isimlendirilmişlerdir. Hazırlanan yeni kanun taslağında ise "Katılım Finans" ismi geçmektedir. Ancak henüz yasalaşmadığından çalışmada mevcut isim kullanılmıştır.

¹⁴ Halihazırda faaliyete başlaması planlanan Katılım Kefalet sistemi sadece KGF'nin yerini almayı amaçlamaktadır. Burada ise sadece KGF'nin yerini almayı değil, katılım bankalarından beklenen ortaklık sistemine katılmalarını kolaylaştıracak şekilde modellenmesi önerilmektedir.

topluma adil bir şekilde dağılmasında önemli bir rolü olan KOBİ'ler, en büyük sorunları olan sermaye yetersizliği noktasında bankalar tarafından desteklenmemektedirler. KGF bu amaçla ortaya çıkmış ve bankaların teminat yetersizliği sebebiyle borç vermekten çekindiği işletmelerin borçlarını üstlenmeyi görev edinmiştir.

İslam iktisadının reel hayata yansıyan en önemli kurumları olan katılım bankalarının, sadece para vermemesi ve ihtiyaç olan mal veya hizmeti alıp satması KGF'nin verimsiz yönünü ortadan kaldıracak bir özellik taşımaktadır. Bu açıdan katılım bankalarının KGF'ye ortak olması ve işletmelere mal ve hizmet satması önemli bir konudur. Ancak KGF'nin çoğunlukla faizli kredilere destek olması bu ortaklığın meşruiyetini zedelemektedir. Bu sebeple alternatif bir kurumun olması önem arz etmektedir. Böylece hem ülke ekonomisine önemli bir kurum kazandırılmış olacak hem de fıkhi açıdan ciddi bir sorun olan faizin desteklenmesi problemi çözülmüş olacaktır.

Öte yandan KGF benzeri bir kurum, katılım bankalarının sürekli eleştirildiği bir nokta olan ortaklığa dayalı akitlere ağırlık vermemesindeki en büyük sorunlardan biri olan "güven" probleminin çözülmesi için de önemli bir alternatif olma imkanına sahiptir. Böylece projesi olan ama sermayesi olmayan kişi veya kurumlar sermaye elde ederken, böyle bir projeye ortak olmak için yeterli güvene sahip olmayan katılım bankası da teminat kurumu vasıtasıyla projeye ortak olabilecektir.

Sonuç olarak gaye bakımından problem içermeyen KGF, uygulamada İslam iktisadı ve fıkıh açısından en önemli sorun olan faizi destekleme işlemini gerçekleştirmektedir. Katılım bankalarının işlemlerine teminat sağlansa da bunun azınlıkta kaldığı açıktır. Bu sebeple alternatif bir kurumun olması ve ortaklığı destekleyecek şekilde modellenmesi acil ve elzemdir. Bu çalışma, var olan sistemin hukuki niteliğini belirlemeyi, fıkhi açıdan bulunan problemleri tespit etmeyi, alternatif bir modelin gerekli oluşunu ve bu modelle ilgili bazı genel değerlendirmeler yapmayı amaçlamıştır. Bundan sonraki yapılacak çalışmalarda yeni gelişmeler ışığında eksik kalan hususlar varsa bunların ele alınması ve en önemlisi de pratiğe yönelik olarak İslam iktisadı ve fıkıhın genel ilkelerine aykırı olmayan daha somut alternatif modeller üzerinde yoğunlaşılması beklenmektedir.

Kaynakça

- AAOIFI. (t.y.). The Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions. Faizsiz Finans Standardı 5: Teminatlar. https://www.izu.edu.tr/docs/default-source/default-document-library/faizsiz-finans-standartlari.pdf?sfvrsn=968bc0e9_0 (Erişim Tarihi: 05.06.2023)
- Aktan, H. (1997, Şubat). Ticaret Hukukunun Yeni Bazı Problemler Üzerine İslam Hukuku Açısından Bir Değerlendirme (Borsa, Teminat Mektubu, Leasing). S. Zaim (Oturum başkanı), *I. Uluslararası İslam Ticaret Hukukunun Günümüzdeki Meseleleri Kongresi*. Kombassan Holding-S.Ü. İlahiyat Fakültesi-Konya İlahiyat Fak. Vakfı, Konya.
- Ali Abdullah, A. (1986/1407). Cevâzü ahzi'l-ecri evi'l-amûleti fî mukâbili hitâbi'd-damân. *Mecelletu Mecmai'l-Fıkhi'l-İslâmî ed-Düvelî* 2(2), 1131-1147.
- Alptekin, M. Y. (2015). Kapitalizmin ortaya çıkışı: jeo-kültürel yaklaşım. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 231-241.
- Apaydın, H. Y. (2002). Kefalet. *Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi* içinde. (C. 25, ss. 168-177). Ankara: TDV Yayınları.
- Arslan, B. (2020). *Garanti Sözleşmeleri*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Özel Hukuk Anabilim Dalı, Ankara.
- Bayındır, S. (2005) *İslam Hukuku Penceresinden Faizsiz Bankacılık*. İstanbul: Rağbet Yayınları.
- el-Berrî, Z. (1986/1407). Hitâbu'd-damân. *Mecelletu Mecmai'l-Fıkhi'l-İslâmî ed-Düvelî* 2(2), 1097-1104.
- Bezircioğlu, E. ve Saatçioğlu, C. (2022). Türkiye'de Kredi Garanti Fonu A.Ş.'nin İncelenmesi. *Sakarya İktisat Dergisi*, 11(4), 450-465.
- Buhûtî, M. (t.y.). *Keşşâfü'l-kınâ' an (metn)i'l-İknâ'* (Cilt. 1-6). Beyrût: Dârü'l-Kütübî'l-İlmiyye.
- Canbolat, F. ve Topuz, S. (2008). Kefalet ile garanti ayrımının önemi ve ayırimda uygulanacak kistaslar. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi* (78), 53-76.
- Çeker, O. (2006). *İslam Hukukunda Akidler*. İstanbul: A.H.İ. Yayıncılık.
- Çoban Çelikdemir, N. ve Kartal, M.T. (2018). Kredi Garanti Fonu (KGF) teminatlı kredilerin muhasebeleştirilmesi ve KGF teminatlarının bankalara faydaları. *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 9(17), 13-38.
- Dağtan, Ö. (2016). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin (KOBİ'lerin) Finansal Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonunun Rolü ve Önemi*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, İstanbul.
- Değirmenci, G. (2011). *Türkiye ve Dünyadaki Kredi Garanti Sistemleri, Türkiye'deki Kredi Garanti Fonu A.Ş.'nin Kefalet Hacminin ve İşlerliğinin Arttırılabilmesi İçin Yapılabilecekler*.

(Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara.

Desûkî, M. (t.y.) *Hâşiyetü'd-Desûkî alâ şerhi'l-kebîr* (Cilt. 1-4). Kahire: Matbaatu Dâru İhyai'l-Kütübî'l-Arabiyye.

Din İşleri Yüksek Kurulu. (1995). *Teminat Mektubu*. 23.02.1995 tarihli 16 nolu Kurul kararı.

Din İşleri Yüksek Kurulu. (2017). *Kişinin bir borca kefil olması karşılığında ücret alması caiz midir?* <https://kurul.diyadin.gov.tr/Cevap-Ara/979/kisinin-bir-borca-kefil-olmasi-karsiliginda-ucret-almasi-caiz-midir> (Erişim tarihi: 17.04.2023).

Ebû Zeyd, B. (1986/1407). *Hıtâbu'd-damân. Mecelletu Mecmai'l-Fıkhi'l-İslâmî ed-Düvelî* 2(2), 1037-1045.

Emîn, H. A. (1986/1407). *Dirâse, havle hıtâbâtî'd-damân. Mecelletu Mecmai'l-Fıkhi'l-İslâmî ed-Düvelî* 2(2), 1047-1054.

Haraşî, M. (t.y.). *Şerhu Muhtasarı Halîl* (Cilt. 1-8). Beyrût: Dârü'l-Fikr.

İbn Âbidîn, M. E. (1423/2003). *Reddü'l-muhtâr Ale'd-Dürri'l-muhtâr* (Cilt. 1-13). Riyâd: Dâru Âlemi'l-Kütüb.

İbn Cüzey, M. (t.y.). *el-Kavânînu'l-fıkhiyye* (Cilt. 1-5). (y.y.).

İbnü'l-Hümâm, M. (1424/2003) *Şerhu fethü'l-kadîr* (Cilt. 1-10). Beyrût: Dârü'l-Kütübî'l-İlmiyye.

İbn Kudâme, A. (1997/1417). *el-Muğnî* (Cilt. 1-15). Riyad: Dâru Âlemi'l-Kütüb.

İbn Rüşd, M. (2004/1425). *Bidâyetü'l-Müctehid* (Cilt. 1-4). Kahire: Dârü'l-Hadîs.

Kahraman, A. (2008). *İslam Borçlar Hukukunda Kefalet Sözleşmesi ve Günümüzdeki Tatbikatı*. İstanbul: Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Yayınları.

"Karâr bi-şe'ni hıtâbî'd-damân". (1985/1406). *Karârâtü ve tavsiyâtü'l-Mecmai'l-Fıkhi'l-İslâmî ed-Düvelî* (II-XXIV dönem arası). (y.y.).

Kâsânî, A. (1987/1406). *Bedâiü's-sanâi' fî tertîbi's-şerâi'* (Cilt. 1-7). Beyrût: Dârü'l-Kütübî'l-İlmiyye.

KGF. (t.y.). *Ortaklık Yapısı*. <https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/hakkimizda/ortaklik-yapisi> (Erişim tarihi: 03.04.2023).

KGF. (t.y.). *Başvuru Sürecinde Bankalar Arasında Bir Ayrım Yapılıyor mu?* <https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgi-merkezi/sikca-sorulan-sorular?start=20> (Erişim tarihi: 03.04.2023).

KGF. (t.y.). *KGF Ne Zaman Kuruldu, Ne İş Yapar, Kuruluş Amacı Nedir?* <https://www.kgf.com.tr/index.php/tr/bilgi-merkezi/sikca-sorulan-sorular> (Erişim tarihi: 03.04.2023).

Korkut, C. (2021). *İslam İktisadında Sermaye*. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.

- Mevsilî, A. (1937/1356). *el-İhtiyâr li-talîli'l-Muhtâr* (Cilt. 1-5). Kahire: Matbaatü'l-Halebî.
- el-Mevsûatü'l-fıkhiyye. (1983/1404). Kefalet. (Cilt, 34, ss. 287-320). Kuveyt: Vizâretü'l-Evkâf ve'ş-Şuûni'l-İslâmiyye.
- el-Mısırî, R. (1986/1407). Hitâbu'd-damân. *Mecelletu Mecmai'l-Fıkhi'l-İslâmî ed-Düvelî* 2(2), 1117-1119.
- Milletlerarası Andlaşma. (1993). *T.C. Resmi Gazete* (21637, 14 Temmuz 1993).
- Müslim, M. (1374-75/1955-56). *el-Câmi'u's-şahîh* (Cilt. 1-3) Kahire: Dâru İhyâi'l-Kütübi'l-Arabiyye.
- Öndeş, T. (2010). Kredi Garanti Fonu, işleyişi ve Erzurum'daki kimi KOBİ'lerle bu konunun bir değerlendirmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 15(1-2), 179-188.
- Önen, T. (1990). *Borçlar Hukuku*. Ankara: Gazi Üniversitesi Yayınları.
- Serahsî, M. *el-Mebsût* (Cilt. 1-30). Beyrût: Darü'l-Marife.
- Serin, V. (2019). *KOBİ'lerin Finansal Sorunlarının Çözümünde Kredi Garanti Fonu Desteğinin Verimli Kullanılmasına Yönelik Bir Model Önerisi*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Konya.
- es-Seyfî, A. A. (2018). Hükmü müessesâti damâni'l-kurûd fi'l-fıkhi'l-İslâmî (eş-Şeriketü'l-Ürdüniyye li damâni'l-kurûd numûzecen). *Mecelletü'l-Camiâti'l-İslâmiyye li'd-dirâsâti'ş-Şer'iyye ve'l kânuniyye*, 27(2), 312-347.
- Şîrâzî, İ. (1995/1416). *el-Mühezzeb fi fıkhi'l-İmâm eş-Şafî* (Cilt. 1-3). Beyrût: Dâru'l-Kütübi'l-İlmiyye.
- Şîrbînî, H. (1994/1415). *Muğni'l-Muhtâc* (Cilt. 1-6). Beyrût: Dâru'l-Kütübi'l-İlmiyye.
- Türk Borçlar Kanunu. (2011). *T.C. Resmi Gazete* (27836, 4 Şubat 2011).
- Ulutaş Çelik, E. (2014). *Garanti Sözleşmeleri*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Özel Hukuk (Medeni Hukuk) Anabilim Dalı, Ankara.
- Yavuz Hukuk Bürosu. (2020, 24 Nisan). Yargıtay 13. Hukuk Dairesi Kararı – Kefalet Sözleşmesinin Garanti Sözleşmesinden Farkı. <https://www.eyavuz.av.tr/yargitay-13-hukuk-dairesi-karari-kefalet-sozlesmesinin-garanti-sozlesmesinden-farki/> (Erişim tarihi: 17.04.2023)
- Zeylâî, O. (1313). *Tebyînü'l-hakâik fi şerhi Kenzi'd-dekâik* (Cilt. 1-6). Bulak: el-Matbaatü'l-Kübra'l-Emiriyye.



JIE



Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi

**Ali Muhyiddîn el-Karadâğî. İslâm İktisâdı Akit Teorisi. Çev. Abdullah Kahraman
(Kitap Değerlendirmesi, Nida Yayıncılık, İstanbul, 2021, 295 s.)**

Alihan Durukan | alihandurukan@gmail.com | ORCID: 0000-0002-5360-4233

Yüksek Lisans Öğrencisi, Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, İlahiyat Fakültesi,
Ankara/Türkiye

Araştırma Bilgisi / Research Information

Araştırma Türü / Research Type	Kitap Tahlili / Theory of Contract in Islamic Economics
Teslim Tarihi / Date of Submission	28.12.2022
Kabul Tarihi / Date of Acceptance	28.03.2023
Yayın Tarihi / Date of Publication	15.07.2023
DOI	10.55237/jie.1226039
Atıf / Citation	Durukan, Alihan. 2023. "Ali Muhyiddîn El-Karadâğî. İslâm İktisâdı Akit Teorisi. Çev. Abdullah Kahraman (Kitap Değerlendirmesi, Nida Yayıncılık, İstanbul, 2021, 295 s.)." Journal of Islamic Economics 3(2):100-104
Hakem Değerlendirmesi / Peer-Review	Editör Kontrolü / Editorial Check
Etik Beyanı / Ethical Statement	Bu çalışmayı yürütür ve yazarken kullanılan tüm kaynaklara uygun bir şekilde atıfta bulunulmuştur / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
İntihal Kontrolü / Plagiarism Checks	Evet – iThenticate // Yes - iThenticate
Çıkar Çatışması / Conflict of Interest	Yazarın beyan edecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur / The author has no conflict of interest to declare.
Şikayet / Complaints	jie@asbu.edu.tr
Destek Fonu / Grand Support	Yazar, bu araştırmayı yaparken herhangi bir dış finansman almadığını beyan eder / The author acknowledges that they received no external funding in support of this research.
Telif Hakkı ve Lisans / Copyright & Licence	Dergimizde yayın yapan yazarlar CC BY-NC 4.0 kapsamında lisanslanan çalışmalarının telif hakkını saklı tutar / Author publishing with the journal retains the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

Sosyal Bilimler içerisinde hukuk ve iktisat önemli iki ayrı bilim dalı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu iki bilim, birbirinden farklı bir yapı arz etse de ortak çalışma alanları da bulunmaktadır. Özel hukukun içerisinde yer alan borçlar hukuku, İktisat bilimi için çatı ve/veya temel alan mahiyetindedir. İslâm borçlar hukuku ve İslâm iktisadı alanları için de aynı durum söz konusudur. İslâm'da iktisadî-malî işlemler ve sistemler, fıkıh ilmi temelinde düzenlenmiş ve geliştirilmiştir. Bugüne kadar bu hususta pek çok eser kaleme alınmıştır. Bu anlamda Ali Muhyiddîn el-Karadâğî'nin *İslâm İktisâdı Akit Teorisi*¹ bu alanda kaleme alınan ve önemli bir boşluğu dolduran eserlerden biridir. Eser, on bölümden oluşmaktadır.² Eserde daha çok akit teorisine dair temel bir sistematik sunulmaktadır.

Yazar, "Akit Teorisinin Tanımı ve İslâm Hukukunda Varoluş Boyutu" bölümünde *nazar* kavramı üzerinde durmuştur. Onun bu kavramla anlatmak istediği, İslâm iktisadında akit olgusunun günümüz iktisat sistemlerinde olduğu gibi kavramsal bir çerçeveye, sistemli bir disipline ve geniş bir müktesebata sahip olduğudur (s. 10). Ayrıca yazar, İslâm iktisat nazariyesini açıklayan ve temellendirme amacı taşıyan eserlerin bir listesini de zikretmektedir (s. 12).

"Akdin Tanımı ve Akdin Çerçevesi" bölümünde akit kavramı genel ve özel anlamları göz önüne alınarak tanımlanmıştır. Yazarın nihai olarak tercih ettiği tanım ise şudur: *Akit, irade beyanına (icap ve kabule) bağlı olarak bir şeyi taahhüt etmektir* (s.17). Yazar, her iki bölümde de akit kavramını mukayeseli olarak hem İslâm hukuku cephesinden hem de medenî hukuk cephesinden değerlendirmiştir.

"Akdin Kısımları" başlığı altında yazar, İslâm hukuku ve modern hukukta mevcut olan tasnifi vermiştir. Buna göre İslâm hukukunda akit, *bağlayıcı olup olmaması bakımından, konusunun mal olup olmaması bakımından, teslimin (kabz) şart olup olmaması bakımından, temlik veya iskat içerip içermemesi bakımından, irade beyanına ihtiyaç gösterip göstermemesi bakımından ve şer'î/hukukî niteliği bakımından* altı kısımda incelenir. Modern hukukta ise *rızâî* ve *şeklî* olmak üzere iki kısımda değerlendirilir (s. 19-46).

"Akdin Rükünleri" bölümü, eserde oldukça geniş yer tutmaktadır. Akdin üç esas üzerine kurulduğu ve bu esaslara etki eden şartlar ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Yazar, ilk rükün olarak *taraflar ve tarafların ehliyet şartlarına* değinmiştir. Tarafların ehliyet şartlarını irdelerken ehliyeti, vücûb ve eda olarak iki aşamada (merhalede) incelemiştir. Yazarın, bu iki ehliyet için kısım değil de aşama ifadesini kullanması önemlidir. Onun bu kullanımı vücûb ve eda ehliyeti arasındaki kuvvet farkını ortaya koymak içindir. Buna göre vücûb ehliyeti insanın ana rahmine düşmesiyle başlayan ilk aşamayı ifade ederken eda ehliyeti, bundan daha gelişmiş bir aşama olup kişiyi birtakım sorumluluklara ve borç ilişkilerine ehil kılan zimmete sahip

¹ İncelemesini yaptığımız eser, yazarın *İslâm İktisâdına Giriş* (المدخل إلى الاقتصاد الإسلامي) eserinin eki mahiyetindedir. Bu bilgiyi paylaşımlarından ötürü eserin çevirmeni değerli hocam Prof. Dr. Abdullah Kahraman'a teşekkür ederim.

² Eser, bölüm numaralandırılması yapılarak düzenlenmemiştir. Salt bölüm başlıkları şeklinde düzenlenmiştir. Bölüm başlıklarından on bölüm mevcut olduğunu tespit ettik. Kimi ana başlıklar, bazı başlıkların alt bölümü olarak değerlendirilmesi gerekirken ana başlık olarak yazılmıştır.

olmasını ifade eder (s. 49). Bu ayırımdan sonra yazar, insan evreleri bakımından vücûb ve eda ehliyetinin varlığı ve bu konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunmuştur. O, klasik metodu takip ederek insanın biyolojik evrelerini dört kısımda incelemiştir (s. 60-90). Ayrıca erkek ve kız bireylerin rüşd çağına ulaşması konusunda var olan ihtilaflarla beraber herhangi bir ayırım olmadığını zikretmiştir (s. 95). Evli kadının zimmetinin kocasından bağımsız oluşunu dile getiren yazar konuyu, tercih edilen görüşün iki zayıf hadis etrafında şekillenen ihtilaflarla beraber değerlendirmiş, var olan diğer rivayetleri de beraber değerlendirerek bu kaniya varıldığını açıklamıştır (s. 95-104). Ayrıca bu başlık altında ehliyet arızaları ve bunların akde etkisi tartışılmıştır. Ancak konu klasik anlamda değerlendirildiği gibi semavî ve mükteseb olarak iki başlık altında incelenmemiştir. Yazar, *bunaklık, sefihlik, sarhoşluk, ölüm hastalığı ve iflas* olmak üzere temel beş arıza zikretmiştir (s. 105-116). Bu arızalar içerisinde önemli bir yer tutan ikrah konusuna ise akdin ikinci rûknü olan *rızayı ifade eden irade beyanı* başlığı altında yer vermiştir. Nitekim ikrah, akde konu olan tarafların rıza ve ihtiyarlarını doğrudan veya dolaylı olarak etkileyen bir mahiyete sahiptir. Dolayısıyla bu konunun ehliyet arızaları başlığı altında değil de irade beyanı kısmında değerlendirilmesi oldukça tutarlı gözükmektedir. Kanaatimizce yazarın böyle bir yol takip etmesinin nedeni *Mebdeü'r-rizâ* ismiyle kaleme aldığı doktora çalışmasıyla ilişkilendirilebilir. Yazar, rıza ve ihtiyar kavramlarını aralarındaki farkı ortaya koyacak şekilde açıklamış, irade beyanının hangi lafızlar, yollar ve vasıtalar aracılığıyla gerçekleşebileceğini ifade etmiştir. İrade beyanını ifade etme konusunda yazarın, modern iletişim araçlarıyla kurulan akitleri incelemesi önemlidir. O, irade beyanının her zaman söz, fiil veya sükût yoluyla meydana geldiğini belirtmiş, modern iletişim araçlarıyla yapılan irade beyanlarının birer yeni irade beyanı olmadığını vurgulamıştır (s. 153). Modern iletişim araçlarını incelerken lafzı (sözü) nakleden modern iletişim araçları *telefon, telgraf, radyo, televizyon ve canlı internet*; mektubu nakleden modern iletişim araçları³ *telgraf, telex ve faks* olmak üzere ikiye ayırmıştır (s. 153-170). Yazar, bu bahislerden sonra akdin ikinci rûknü olan icap ve kabulün sahih olması için gerekli genel şartları zikretmiştir. Bu şartları, *icapın sunulduğu andan itibaren var ve devam ediyor olması (kesintiye uğramaması), icap ve kabulün birbirine uygun olması, icap ve kabulün akit meclisinde birbirine eklenmesi (meclis birliğinin bozulmaması), icap ve kabulün meydana geldiğinin bilinmesi (tarafların birbirinden haberdar olması)* şeklinde dört başlıkta incelemiştir (s. 171-186). İrade beyanı kapsamında belirttiğimiz üzere rızayı sakatlayan ikrah, aldatma ve malın kusurunu gizleme, hata olmak üzere üç sebep zikretmiştir. Yazar, bu bölümün son kısmı olarak akdin konusuna ve bu konu ile ilgili şartlara değinmiştir. Burada akdin konusuyla ilgili belirtilen şartlar klasik fıkıh literatüründekinden farklı değildir. Bu şartlar, akdin konusu olan malın *mütekavvim ve şer'an mübah olan bir mal olması, mal konusunda belirsizlik bulunmaması ve malın satım esnasında mevcut olmasıdır* (s. 247-250).

“Akit Yapma Hürriyeti” bölümü akde konu alan şartların ve bu şartların akde nasıl bir etkisinin olduğu konusunu içermektedir. Eserde temel olarak her bireyin hiçbir baskı ve

³ Bu terkinin çevirisinde mektup değil de genel bir mana ifade eden yazı lafzının kullanılması daha doğru olabilirdi (Yazıyı nakleden modern iletişim araçları).

zorlama altında kalmadan şer'î asıllara uygun istediği şartı ileri sürerek akit yapabildiği vurgulanır. Yazar, bu temel prensibe değindikten sonra akit esnasında ileri sürülen şartların akde etkisini incelemiştir. Söz konusu bu şartları *sahih şart*, *fasit şart* ve *batıl şart* olmak üzere üç kısma ayırmıştır. Bu şartların ileri sürüldüğü akitlerin mahiyetini, mezheplerin ve mezhep içi yaklaşımların değerlendirmeleriyle irdelemiştir (s. 251-270). Ek bir parantez açmak gerekirse yazar, “akitlerde ileri sürülen şartlarda aslolanın haramlık mı yoksa mubahlık mı olduğu” tartışmasına değinmiş, kendi benimsemiş olduğu görüşün “akitlerde aslolan mananın mubahlık” olduğunu dile getirmiştir (s. 268).

Yazar, “Muhayyerlikler”, “Akdin Hüküm ve Sonuçları” ve “Akdin Sona Ermesi” bölümlerini diğer bölümlere nazaran daha kısa, kendi yorum ve tercihlerini vermeden meselenin özüne temas edecek şekilde incelemiştir. Muhayyerlikler bölümünde *meclis muhayyerliği*, *ayıp muhayyerliği*, *şart muhayyerliği*, *aldatma muhayyerliği*, *görme muhayyerliği*, *taayin muhayyerliği* ve *nakit muhayyerliğini* mezheplerin yaklaşımını da esas alarak genel bir çerçevede değerlendirmiştir (s. 271-274). Akdin Hüküm ve Sonuçları bölümünde akitlere türüne ve yapılış gayesine göre ne gibi hukukî sonuçlar bağlandığına değinmiştir (s. 275-278). Akdin Sona Ermesi başlığı altında ise yazar, geleneği takip ederek akdin sona erme yollarını beş maddede zikretmiştir. Bunlar, *akdin kuruluş gayesine ulaşıldığında akdin sona ermesi*, *ölümün fesih sebebi olduğu sözleşmelerde taraflardan birinin veya her ikisinin vefat etmesi halinde akdin sona ermesi*, *kira, ariyet, şirket gibi sözleşmelerde belirlenmiş olan akdin konususunun helak olması halinde akdin sona ermesi*, *akdin feshedilmesi halinde akdin sona ermesi* ve *ikâle* (s. 279-280).

İrade beyanı başlığı altında değerlendirilmesi daha uygun olan “Münferit İrade” bahsinde bir tasarrufun taraflardan yalnızca birinin iradesiyle kurulup kurulamayacağı tartışılır. Bu konu, *vakıf*, *kefâlet*, *hak düşürücü tasarruflar (iskâtât)*, *belirli olmayan yöne yapılan vasiyet* başlıkları altında ele alınmıştır. Yazar, vakıf konusunu ele alırken vakfeden kimsenin mücerret iradesiyle vakfın gerçekleşeceğini, akdin tamamlanması için karşı tarafın kabulünün gerekli olmadığını söylemiştir (s. 283). Kefâlet akdi de tek taraflı iradeyle kurulan akitler arasında yer alır. Yazar, Yusuf suresi 72. âyetini ve sahih sünnetten delil getirerek bu sonuca varıldığını dile getirmiştir (s. 284-286). İskâtât konusu dahilinde ibra uygulamasını ele alan yazar, bu konunun tek taraflı iradeyle kurulup kurulamayacağı hususunda ihtilaf olduğunu beyan etmiştir. Hanefilerden ve Şâfiîlerden bir grup fakihin, ibranın borcu düşürücü bir tasarruf olduğunu ve bu tür tasarrufların kabule ihtiyaç göstermediği görüşünde olduklarını vurgulamıştır. Mâlikîler ise borçluda bir minnet duygusu oluşturabilir ihtimaline binaen ibranın, borçlunun kabulünü de içine aldığını savunmuşlardır (s. 288-289). Yönü belli olmayan vasiyet hakkında da aynı durum söz konusudur. Cumhur, insanın bir hakkı elde etmesinin onun kabulüne bağlı olduğunu dile getirmiş, İmam Züfer ise bu görüşe muhalefet ederek lehine vasiyet yapılan kimsenin durumunun varisin durumu gibi olduğunu ileri sürerek vasiyette kabule gerek olmadığını savunmuştur (s. 290). Yazar, son olarak münferit iradenin modern hukuktaki karşılığına değinmiştir. Batıda bu konunun, ilk etapta felsefî ve ahlâkî çerçevede ele alındığını, Almanya’da Kant ile birlikte revaç bulduğunu söylemiştir. Münferit iradeyle sözleşmelerin kurulmasının Alman hukukunda olağan ve olması gereken bir olgu olarak görüldüğünü,

Fransız hukukunda ise bu konunun katı bir biçimde eleştirildiğini ve işlerlik alanının daraltıldığını vurgulamıştır (s. 292-294).

Genel bir değerlendirme yapılacak olursa eserde mezhepler arası diyalektik bir metodun hâkim olduğu ifade edilebilir. Hemen hemen her konuda dört mezhebin yaklaşımlarına yer verilmiş olması bunu ortaya koymaktadır. Kimi zaman Zahiriler ile İmamiyye ve Zeydiyye gibi Şîî mezheplerin görüşleri de serdedilmiştir. Önemli ve kayda değer bir diğer husus ise yazarın bazı konularda İslâm fıkhi ve çeşitli ülkelerde yürürlükte bulunan mer'î kanunlar arasında mukayeseye gitmesidir. Burada, mer'î kanunlarda bazı düzenlemelerin İslâm hukukundaki karşılıklarıyla benzeştigiğine vurgu yapması ve çağdaş problemlere yer vermesi de önemli bir husustur. Eserde fıkıh mirası adına klasik müktesebat ve çağdaş tasavvurların harmanlandığını görmek mümkündür. Yazarın mer'î kanunları irdelerken bizzat mevzu bahis konuyla ilgili kaynakları birinci elden kullanması da esere önem katan bir başka ayrıntıdır.

Eserde yer alan bazı meselelerin örnekleri kölelik, cariyelik, birtakım hayvanların alım-satımı gibi klasik tasavvurlar üzerinden verilmiştir. Eserin başlığı, güncel bir araştırmayı yansıttığından örneklerin güncel tasavvurlar üzerinden verilmesi beklenirdi. Böylece hem meselelerin daha iyi anlaşılması hem de daha anlaşılır bir akit teorisi yazımı sağlanmış olacaktır. Eserde yer verilen pek çok mesele, mezhepler arası ihtilaflara gereğinden fazla yer verilerek incelenmiştir. Bu durum, meselelerin özünü anlamaya giden yolu kapatmaktadır. İhtilaflara daha az yer verilip meselelerin özüne inilmesi okuyucuya sağlayacağı fayda açısından daha iyi olacaktır. Ayrıca belirtmek gerekir ki eserin çevirisiyle ilgili de birtakım problemler bulunmaktadır. Kimi yerlerde cümle düşüklüklerine ve yazım yanlışlarına rastlanmaktadır (s. 174, 185, 228, 231, 247). Bu da sağlıklı bir okumaya engel teşkil etmektedir. Eserdeki cümle düşüklükleri ve yazım yanlışları eserin çevirisinin tamamlanmasının ardından redakte edilmediğini de göstermektedir. Esere önsöz ve giriş kısmı yazılmadan, okuyucunun eserde ne gibi konu başlıklarıyla karşılaşacağına dair bilgiler verilmeden ve çalışmanın amacı gösterilmeden başlanması bir başka eksikliklerdir. En azından çevirmenin eser hakkında bilgi verme mahiyetinde bir ön söz yazması faydalı olacaktır.

Bu incelemeden anlaşılmaktadır ki eser, akit teorisine yalnızca fikhî açıdan yer vermiştir. Eserin başlığında yer alan İslâm iktisadı ile irtibatlı herhangi bir yaklaşım söz konusu değildir. Eğer böyle bir yaklaşım söz konusu ise bu, içerikte verilmeli/yansıtılmalı, değilse eserin başlığı içeriğe uygun hâle getirilmelidir.



JIE



Year/Yıl 2023 | Volume/Cilt 3 | Issue/Sayı 2
Journal of Islamic Economics | İslam Ekonomisi Dergisi

İsmail Cebeci, İslami Finans Standartlarının Fıkhî Dayanakları

(Kitap Değerlendirmesi, İFAV Yayınları, 2020, 153 s.)

İmran Gürbüz Saçın | aysesule.2018@gmail.com | ORCID: 0000-0001-6180-7535

Doktora Öğrencisi, Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi, İslami İlimler Fakültesi,
Temel İslam Bilimleri Bölümü, Ankara/Türkiye

Araştırma Bilgisi / Research Information

Araştırma Türü / Research Type	Kitap Tahlili / Fıqh Basis of Islamic Financial Standards
Teslim Tarihi / Date of Submission	10.04.2023
Kabul Tarihi / Date of Acceptance	05.06.2022
Yayın Tarihi / Date of Publication	15.07.2023
DOI	10.55237/jie.1280756
Atıf / Citation	Saçın, İmran Gürbüz. 2023. "İsmail Cebeci, İslami Finans Standartlarının Fıkhî Dayanakları (Kitap Değerlendirmesi, İFAV Yayınları, 2020, 153 s.)." Journal of Islamic Economics 3(2):105-110
Hakem Değerlendirmesi / Peer-Review	Editör Kontrolü / Editorial Check
Etik Beyanı / Ethical Statement	Bu çalışmayı yürütür ve yazarken kullanılan tüm kaynaklara uygun bir şekilde atıfta bulunulmuştur / While conducting and writing this study, all the sources used have been appropriately cited.
İntihal Kontrolü / Plagiarism Checks	Evet – iThenticate // Yes - iThenticate
Çıkar Çatışması / Conflict of Interest	Yazarın beyan edecek herhangi bir çıkar çatışması yoktur / The author has no conflict of interest to declare.
Şikayet / Complaints	jie@asbu.edu.tr
Destek Fonu / Grand Support	Yazar, bu araştırmayı yaparken herhangi bir dış finansman almadığını beyan eder / The author acknowledges that they received no external funding in support of this research.
Telif Hakkı ve Lisans / Copyright & Licence	Dergimizde yayın yapan yazarlar CC BY-NC 4.0 kapsamında lisanslanan çalışmalarının telif hakkını saklı tutar / Authors publishing with the journal retain the copyright to their work licensed under the CC BY-NC 4.0.

İslami finans sistemi, faiz hassasiyeti olan bireylerin birikimlerini ekonomiye kazandırmak esaslı olarak geliştirilmiştir. Zamanla İslami finans alanının büyümesi, uluslararası ilişkiler kurulması ve kuruluşların uygulama farklılıkları, İslami finans kurumlarının ilke ve işleyişlerine uygun olacak şekilde uluslararası bir standardizasyon ihtiyacını doğurmuştur. Standart geliştirme noktasında yapılan en önemli çalışma AAOIFI (Faizsiz Finans Kuruluşları Muhasebe ve Denetim Organizasyonu)'nin geliştirdiği standartlar olmuştur. Tanıtımını yaptığımız eser, İsmail Cebeci tarafından, AAOIFI'nin geliştirdiği bu standartların fikhî dayanaklarını değerlendirme amacıyla kaleme alınmıştır.

Eser, giriş, iki ana bölüm, sonuç ve kaynakçadan oluşmaktadır. Giriş kısmında araştırmanın konusu ve önemi üzerinde durulmuştur. Bu noktada standart metninin nevi şahsına münhasır özellikler içerdiği ve standartların fikhî dayanaklarının açıklandığı müstakil bir kısmın olmasının da standart metninin kıymetini fazlasıyla artırdığına dikkat çekilmiştir. Standartlarla ilgili daha önce yapılmış çalışmaların değerlendirilmesi yapılmış ve standartların fikhî altyapısının inceleneceği bu çalışmanın diğer çalışmalara göre orijinal bir çalışma olduğu belirtilmiştir. Çalışmanın ana konusu AAOIFI standartlarının fikhî dayanakları olmakla birlikte çalışmanın kapsamında dört madde halinde belirlenen şu hususların cevabının aranacağı da ifade edilmiştir:

1. Standart metninin usulü fıkıh yöntemleriyle ilişkisi
2. Standart metninin örgüsü ve kurgusal yapısı
3. Metnin teorik ve pratik bağlamında incelenmesi
4. Metnin kaynak kullanımı düzleminde değerlendirilmesi.

Birinci bölümde "AAOIFI Standartlarının Yapısı ve Fikhî Arka Planı" ana başlığının altında tarihi arka plan ve temel sorular, AAOIFI'nin fikhî işleyişi, hedefleri, standart üretme yöntemi, standart üretirken takip edilen fetva usulü, standartların dağılımı ele alınmıştır. Ardından örnek bir standart analizi yapılarak mudarebe standardı incelenmiştir. Yazar, AAOIFI'nin IFSB ve IIFM standartlarıyla ve uluslararası fıkıh akademileriyle mukayesesini yaparak bölümü bitirmiştir. Eserde standartlardan yapılan alıntılar, Türkçe'ye çevrilmiş nüshadan yapılmış ve dipnotta "Standartlar" adıyla gösterilmiştir.

Tarihi arka plan ve temel sorular başlığı altında standart geliştirmenin tarihi arka planıyla birlikte standart belirlemenin fikhî esnekliğine uygun olup olmayacağı, standartlara neden ihtiyaç duyulduğu, tüm kurumlara tek bir standart uygulamanın imkânı gibi sorulara cevaplar verilmiştir.

AAOIFI'nin fikhî işlevi, hedefleri ve standart üretme yöntemine değinen yazar standartların yayımlama sürecinde geçirdiği aşamaları zikredip bu sürecin hassasiyetle takip edilip, problemlerin serbest bir şekilde alimler tarafından tartışıldığını ve pek çok kişinin katkısıyla standartların oluştuğunu ifade etmiştir. Cebeci, fıkıh kurullarının yapısına da değinmiş ve fıkıh kurullarının ne kadar önemli ve yoğun bir iş yükünün olduğuna dikkat çekmiştir.

Birinci bölümün bir diğer konusu, standart oluşturmada takip edilen fetva usulü olmuştur. Yazar, AAOIFI'nin fetva oluştururken takip ettiği yöntemi ifade eden 29 nolu "Faizsiz Finans Kurumlarında Fetva İlkeleri ve Fetva Ahlâkı" başlıklı standarda vurgu yapmış ve bu standardın aslında standartlar arasında değil de metnin giriş kısmında ya da ayrı bir rehber şeklinde yayımlanmasının daha uygun olacağı yönündeki kanaatini belirtmiştir. Çünkü fetva ilkelerini içeren bu kısım, kurumun karar alma mantığını ortaya koymakta ve aslında diğer tüm standartları ilgilendirmektedir. Metnin baş kısmında ya da müstakil olarak yayımlanması standartlardan yararlanmak isteyenlerin standart metninin ve dayanaklarının hangi ilkelerle oluştuğunu daha iyi anlayabilmelerine imkân sağlayacaktır.

Standartların dağılımıyla ilgili olarak AAOIFI'nin yayımladığı 58 standart, başlıklar halinde verilmiş ardından bu standartların işlemler (akitler), ilkeler, tematik başlıklar (garar, fesih, tahkim), bir işlemin bir parçası (kabz), vaka örnekleri (borcunu ödemeyen kişi) gibi ana kategorilere ayrılabilceği ifade edilmiştir. Ayrıca bu standartlar, fikhî açıdan da klasik fıkhîta bulunan başlıklar, yeni işlemler ve modern faizsiz bankalar ile ilgili konular, tematik konular, fetva yöntemi şeklinde bir dağılıma tabi tutulmuştur. Son olarak da standartların belli kriterlerle eğitim amaçlı okunmasının hem akademisyenler hem faizsiz finans sektöründe çalışanlar için çok faydalı olacağı belirtilmiştir.

Yazar, standartların nasıl oluştuğunun daha iyi anlaşılabilmesi için örnek bir standart analizi yapmış ve mudarabe standardını ele almıştır. Zira mudarabe akdi, faizsiz bankacılık sisteminin temelini teşkil etmektedir. Yapılan incelemede alınan kararların güncellenebilmesine imkân verildiği, kararların oy birliği veya oy çokluğu şeklinde bildirilmesinin şeffaflık açısından önemli olduğu, hazırlanan taslak metnin düzenlenen oturumda konunun uzmanlarının katılımıyla müzakere edilmesinin konunun farklı yönlerinin anlaşılması ve kurumun özgüveni açısından dikkate değer olduğu, standardın başlıklar ve muhteva açısından yeterli olduğu, maddeleme tekniği açısından da başarılı olduğu ifade edilmiştir.

Mudarabe standardının fikhî dayanaklarını da inceleyen yazar, öncelikle genel olarak fikhî dayanakların şekli yapısı, dili ve üslubuna vurgu yapmış ve dayanakların genellikle yedi-sekiz sayfadan oluştuğunu, dilinin ise bir miktar fikhî nosyonuna sahip kişilere hitap ettiği, bazı yerlerin herkesçe anlaşılabilir nitelikte olsa da yine de fikhî altyapı olmadan bazı yerlerin anlaşılmasının zorluğuna vurgu yapmıştır. Usul olarak tüm standartların dayanaklarının açıklanmadığı sadece gerekli görülen yerde izahlar yapıldığını belirtmiştir. Yazar, farklı konuların fikhî dayanaklarının kaynakları arasında da insicamın olmadığını bazı konularda titiz bir atıf sistemiyle dipnotlar ve çokça kaynağa yer verilirken bazı konularda çok az dipnotla kaynaklara atıf yapıldığını belirtmiş, aynı durumun dayanakların açıklanmasında da olduğunu ve bazı dayanakların ayrıntılı şekilde işlenirken bazılarında çok kısa yer verildiğini ifade etmiştir.

Bu genel girişten sonra yazar, mudarabe standardının fikhî dayanaklarını incelemiştir. Bazı dayanakları yerinde bulan yazar, bazılarının konuyla doğrudan ilgisi olmadığını, bazı

konuların ise temellendirilmesi gerekirken dayanaklar kısmında hiç delillendirilmeye gidilmemesinin eksikliğini ifade etmiştir. Kaynak olarak klasik fıkıh kaynakları, hadis kaynakları, çağdaş fıkıh meclislerinin karar ve fetvaları ve akli delillendirmeler kullanıldığı tespit edilmiştir. Yazar, ilgili standardın tüm madde ve bendlerinin dayanaklarından ziyade gerekli görülen yerlerin dayanaklarının belirtilmesini eleştirmiş ve bunun bazı boşluklar doğurduğunu, insicamın sağlanması gerektiğini vurgulamıştır. Yine de yazar, genel olarak tarz, muhteva ve yaklaşım açısından dayanakları başarılı bulmuştur. Yazarın çokça vurguladığı bir eksiklik de dayanaklar belirtilirken hangi standardın, hangi bendine atıf yapıldığının belirtilmemiş olmasıdır. Fikhî dayanaklara numara verilerek ilgili standarda atıf yapılması standart ile dayanağı arasında daha kolay geçiş yapılmasını sağlayacaktır.

Eserde AAOIFI ile IFSB standartlarının mukayesesi yapılmış, IFSB'nin yapısı, başlıca amaçları, yayınladığı standartlar, standart hazırlama süreci ve tekâfül konusuyla ilgili standart örneği incelenmiştir. AAOIFI'nin tekâfül standardına kısaca değinilip karşılaştırması yapılmıştır. Ardından AAOIFI standartlarının IIFM ile mukayesesi yapılmıştır. Öncelikle IIFM'ni yapısı, standart geliştirme süreci, IIFM fıkıh kurulunun görev ve yetkileri zikredilmiş ardından IIFM'nin yayınladığı Teminatlı Murabaha Ana Sözleşmesinin incelemesine geçilmiştir. AAOIFI'nin standartları ile arasında amaç, muhteva, teknik terimler gibi konularda önemli farklılıklar olduğu tespit edilmiştir.

Son olarak standartların toplu ictihad kararları ile mukayesesi ele alınmış ve aralarındaki farklar tespit edilmiştir. AAOIFI'nin selem standardı ile Uluslararası Fıkıh Akademisi'nin selemle ilgili kararlarının karşılaştırması yapılarak bölüm sonlandırılmıştır.

Eserin ikinci bölümünde AAOIFI Standartlarının "Fikhî Dayanaklarının Analizi" başlığıyla AAOIFI'nin müstakil olarak ele aldığı fikhî dayanakların tek tek alt başlıklar halinde incelemesi yapılmıştır.

İbaha delilinin kullanımıyla ilgili standartlardan bazı örnekler verilerek bu delile çokça yer verildiği ancak ibâha delili kullanılırken aynı zamanda hadis, sahabe kavli, maslahat, mezhep görüşleri gibi başka argümanların da desteği alındığı belirtilmiştir.

Bu bölümde zaruret prensibinin kullanımıyla ilgili örnekleri de inceleyen yazar bu ilkenin ölçülü bir şekilde kullanıldığını ifade etmiştir. Maslahat delilinin de çokça kullanıldığını ifade eden yazar, ibâha delili gibi maslahatın da birçok yerde başka delillerle desteklendiğine dikkat çekmiştir. Ele alınan örnek meselelerin dayanakları konusunda yazar hemen hemen her örneğin sonunda ilgili dayanağın yerinde olup olmadığı konusunda görüşünü belirtmiştir. Mesela finansal işlemlerde internet kullanımıyla ilgili olarak haram olmamak kaydıyla e-ticaret siteleri kurmanın maslahata dayandırılmasının gayet yerinde bir yaklaşım olduğunu ifade etmiştir. Bazı konularda ise zikredilen delilin zayıflığına vurgu yapıp delillendirme konusunda alternatif dayanak zikretmiştir. Mesela yazar, akreditif açma karşılığında ücret almanın caiz oluşunun, akreditif açma talebinde bulunan müşterinin maslahatına yönelik hizmetler sunulmasına dayandırılmasını yerinde bulmamıştır. Bunun yerine ibâha delili ile temellendirilmesi ve maslahatla desteklenmesinin daha uygun olacağını belirtmiştir.

Sedd-i zeria prensibinin ise maslahata göre daha az kullanıldığına dikkat çekmiş, hangi durumlarda bu ilkeye başvurulacağıyla ilgili standartlarda belirtilen kısımları zikretmiştir.

Yazar, hangi konularda hangi ayetlerin delil olarak kullanıldığını tespit etmiştir. Buna göre en çok atıf yapılan ayet “*Ey iman edenler! Akitlerinizi yerine getirin*” (Maide 1) ayetidir. Meşruiyet odaklı bakış açısından kaynaklı olarak spesifik konularda daha genel hüküm ifade eden ayetler kullanıldığına dikkat çekilmiştir.

Eserde sünnetin delil olarak kullanımına da yer verilmiş ve hadislerin ayetlerden daha çok kullanıldığı vurgusuyla beraber hangi konularda hangi hadislerin kullanıldığı da yine yazar tarafından tespit edilmiştir. En çok kullanılan hadisin “*helali haram veya haramı helal kılan şartlar dışında Müslümanlar ileri sürdükleri şartlara bağlı kalırlar*” mealindeki hadis olduğu belirtilmiştir. Yazar, diğer delillerin kullanımındaki incelemelerinde yaptığı gibi çeşitli örnekler üzerinden hareketle, hadislerle ele alınan konu arasında uyumsuzluk olup olmadığı yönündeki kanaatlerini belirtmiş, bazı istidlalleri gereksiz bulmuştur.

İncelenen bir diğer dayanak, mezhep kaynaklarının kullanımı olmuştur. Bu kısımda farklı mezheplere dayanarak verilen hükümlerin örneklerine yer verilmiş ve temellendirmelerin hangi mezhepler üzerinden yapıldığı ortaya konmaya çalışılmıştır.

Örfün delil olarak kullanılması başlığında standartlar oluşturulurken örfün nasıl değerlendirildiği, meselelerin ele alınış tarzına ve hükme nasıl etki ettiği örnekler üzerinden incelenmiş, son olarak örfün belirleyici olduğu durumlar özetlenmiştir.

Kanunların kullanımı konusunda kişi ve kurumların fetva ile kanunlar arasında kaldığına vurgu yapılmış ve standartlar oluşturulurken kanunların ne kadar dikkate alındığı üzerinde durulmuştur. Kanuna uygun olarak hükümler verildiğine dair örnekler zikredilmiştir. Durum tespiti niteliğinde kanuna uygun olsa da fıkhen uygun olmadığına vurgu yapılan standartlara da değinilmiştir. Mesela organize piyasalarda emtia satışı konusunda türev ürünlerden future ile ilgili standartlarda, yapılan bu işlemin kanunen bağlayıcı olduğu ancak fıkhen caiz olmadığı belirtilmiştir. Bu işlemin kanunen geçerli ancak fıkhen caiz olmadığına standartlarda belirtilmesi doğru bir tavır olarak görülmüştür.

Standartlar kapsamında adalet kavramının kullanımı incelenen dayanaklar arasındadır. Standart geliştirilirken adalet kavramına ne kadar değinildiği ele alınmış, bu kavrama vurgu yapan örnek standartlardan bahsedilmiştir.

Mecelle maddelerinin pek çok yerde dayanak olarak kullanıldığı ifade edilmiş ve örneklere yer verilmiştir.

Standartların fikhî dayanakları kapsamında modern karar ve fetvaların kullanılması nedeniyle Uluslararası Fıkıh Akademi Kararlarının standartlara nasıl dayanak olduğu örnekler üzerinden değerlendirilmiştir. Uluslararası Fıkıh Akademisi kararlarına atıf yapılmakla birlikte başka fıkıh kurullarına da destek mahiyetli atıflar yapılmasının meşruiyeti güçlendirmeye bağlantılı olduğu üzerinde durulmuştur.

İkinci bölümün son başlığı kıyas ve benzerlik yönteminin kullanımı olmuştur. Yazar, bu başlıkta kıyaslamalar yaparak verilen fikhî hükümleri bazı örnekler üzerinden incelemiş, yapılan kıyaslamaların uygun olup olmadığına değinmiştir. Mesela istisna akdinin icâre akdine bazı yönlerden benzemesiyle birlikte istisna akdinde ödemenin icâreye kıyasla vadeli olacağını söylemenin gereksiz olduğunu belirtmiştir. Zira istisna akdinde ödemenin vadeli olmasının mümkün oluşu, zaten literatürde var olan bir şeydir.

Çalışmanın sonuç bölümünde çalışmanın başında ortaya konulan soruların ulaşılan cevaplarına, konuyla ilgili değerlendirme ve tavsiyelere yer verilmiştir.

Tanıtmaya çalıştığımız bu eserde yazarın dayanakları değerlendirirken AAOIFI'nin öne sürdüğü dayanaklarla ilgili olarak kanaatini ortaya koyması ve uygun bulmadığı dayanak yerine alternatif olabilecek başka deliller önermesi farklı bakış açısı sunması açısından katkı sağlayıcıdır. AAOIFI standartları ile diğer standartlar arasında yapılan karşılaştırmalı çalışma, standartların işleyiş farklarını anlamak açısından yerinde bulunmuştur. Metnin dili genel olarak anlaşılır ve akıcıdır. Ancak metin içerisinde geçen bazı fikhî terimlerle bankacılık uygulamalarına ilişkin terimlerin uzun uzun izahına girilmemesi konunun dağılması açısından uygun olmakla birlikte bu terimlerin kısaca dipnotta açıklanması okuyucunun meseleleri kavramasına katkı sağlayıcı olabilir. Bölüm başlıkları ve alt başlıklarıyla içerikle uyumlu olmakla birlikte kitabın isminde standartların genel bir şekilde ifade edilmesi, kitabın içeriği konusunda okuyucunun beklentisini karşılamayabilir. Nitekim eser özelde AAOIFI standartlarını ele almaktadır ve kitabın adında AAOIFI'ye vurgu yapılması daha uygun olabilir. AAOIFI'nin nerede, ne zaman ve kimlerin öncülüğünde kurulduğuna da kısaca yer verilmesi eseri daha faydalı hale getirecektir. Eserin standartların fikhî altyapısını incelenmesi ve bu alanda nevi şahsına münhasır olması hasebiyle alana katkısının yadsınamayacağını söyleyebiliriz.