

INTERNATIONAL JOURNAL OF ISLAMIC ECONOMICS AND FINANCE STUDIES

Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi

March 2021



Owner / Sahibi

Prof. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU

Editor in Chief / Baş Editör

Prof. Dr. Mehmet ASUTAY

Editors / Editörler

Prof. Dr. Şakir GÖRMÜŞ

Dr. Mücahit ÖZDEMİR

Editorial Assistants / Editör Yardımcıları

Dr. Hakan ASLAN

Secreteriat / Sekreteryaya

Mervan SELÇUK

Book Review and Translations / Kitap Tanıtımı ve Çeviri

Muhammed Beşir ÇALIŞKAN

Design / Mizanpaj

İsmail BEKTAŞ

Mustafa ÖZER

Nazan LİLA



İSEFAM
İSLAM EKONOMİSİ ve FINANSI
UYGULAMA ve ARAŞTIRMA
MERKEZİ
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ

Contact Editorial Office Address:

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

www.ijisef.org

International Journal of Islamic Economics and Finance Studies

(Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi)

March/ Mart 2021

Issue / Sayı: 1

p-ISSN: 2149-8393

e-ISSN: 2149-8407

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

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

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

Copyright © 2021 by PESA

No responsibility for the views expressed by authors and reviews in the International Journal of Islamic Economics and Finance Studies is assumed by the editors or by (PESA).

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

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

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

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

INTERNATIONAL ADVISORY BOARD / DANIŞMA KURULU

Habib Ahmed

Durham University, UK

Lokman Gündüz

İstanbul Şehir University, Turkey

Haider Ala Hamoudi

University of Pittsburgh, USA

M. Kabir Hassan

University of New Orleans, USA

Mohammad Hudaib

University of Glasgow, Scotland, UK

Zamir Iqbal

Islamic Development Bank, USA

Abdul Ghafar Ismail

IRTI, Islamic Development Bank, Saudi Arabia

Rifki Ismal

Bank Indonesia, Indonesia

Hylmun Izhar

IRTI, Islamic Development Bank, Saudi Arabia

Yusuf Karbhari

Cardiff Business School, UK

Necmettin Kızılkaya

University of Istanbul, Turkey

Shehab Marzban

Islamic Development Bank, Qatar

Shinsuke Nagaoka

Kyoto University, Japan

Saduman Okumus

Istanbul Gedik University, Turkey

Mehmet Sarac

University of Istanbul, Turkey

Zurina Shafii

Universiti Sains Islam Malaysia, Malaysia

Fatih Savaşan

Sakarya University, Turkey

Noor Zahirah Mohd Sidek

Universiti Teknologi MARA, Malaysia

Olivia Orozco de la Torre

Casa Árabe, Spain

Abdullah Turkistani

King Abdul Aziz University, Saudi Arabia

Rodney J. Wilson

Durham University, UK & INCEIF, Malaysia

Dian Masyita

University of Padjadjaran, Indonesia

ABSTRACTING/INDEXING:

ERIH PLUS

Index Islamicus

Google Scholar

SOBIAD

EconLit

Ulrichsweb

DOAJ

EconBiz

MIAR

J-GATE

Index Copernicus

WorldCat

CONTENT / İÇİNDEKİLER

Research Articles / Araştırma Makaleleri

- Can Turkey Implement Malaysian Takaful Know-How into Turkish Market? A Qualitative Inquiry** 1-30
Hakan Aslan
Emin Avcı
- Wealth Planning Parameters Based on *Maqāşid Al-Sharī'ah* According to Ibn 'Āshūr's View: A Preliminary Study** 31-46
Mohamad Salfiyudin Mohd Pandi
Raihanah Hj Azahari
Asmak Ab Rahman
- The Turkish and Syrian Customers' Attitudes and Behaviors towards Islamic Banking in Turkey** 47-71
Dania Farhoud
Şakir Görmüş
- Sukuk Yatırım Sertifikalarının FFMS 33 ve FFMS 34 Kapsamında Muhasebeleştirilmesi** 72-99
Aynur Akpınar
Mehmet Emin Çetintaş
- Helal Gıda ve Helal Turizm Sektörlerinin Eleştirel Bir Değerlendirmesi** 100-119
Harun Şencal

Book Review / Kitap Tanıtımı

- İslam İktisadının Meseleleri: Güncel Durum ve Geleceğin Bir Analizi** 120-125
Tanıtım: Cem Eyerci

Can Turkey Implement Malaysian Takaful Know-How into Turkish Market? A Qualitative Inquiry¹

Hakan Aslan*

Emin Avcı**

Received: 20.12.2020

Accepted: 11.03.2021

DOI: 10.25272/ijisef.816143

Type: Research Article

Abstract

Even though takaful practices have around forty years of history globally, takaful operations are a comparatively new and underdeveloped sector in the Turkish insurance market. Given its dominant Muslim population, well-developed financial system, and the fact that takaful contributions have grown exponentially which is supported by current statistics, Turkey has great potential in prospering its takaful market. Thus, Turkey should develop further policies to develop its own takaful operators. In achieving so, Malaysia, which is considered to be one of the most advanced takaful ecosystems in the world, has been regarded as an example for comparison to probe into its takaful sector and evaluate the opinions of the Malaysian professionals towards the development of the takaful system in Turkey. In this paper, a phenomenological perspective has been used, assuming takaful as the phenomenon. This phenomenon was investigated by examining the experiences of five business professionals and four Shariah scholars through semi-structured interviews. With this technique, it is also aimed to obtain some valuable suggestions for the Turkish takaful industry. It is found that Turkey should firstly develop its regulatory and Shariah governance system and then take gradual steps to regulate to market. In addition, increasing awareness, developing qualified human capital, adapting technology for marketing, and standardising the market practices will help the development of the takaful market in Turkey.

Keywords: Takaful, Participation insurance, Islamic insurance, Islamic finance

Jel Codes: G22, Z12, G29

¹ This study is based on the Hakan Aslan's PhD thesis research, which is supervised by Prof. Dr. Emin Avcı, conducted at the Institute of Social Sciences, Marmara University, Istanbul, Turkey.

* Res. Asst. Dr., Research Center for Islamic Economics and Finance (ISEFAM), Sakarya University, hakanaslan@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2923-6837

** Prof. Dr., Department of Accounting and Finance, Faculty of Business Administration, Marmara University, eavci@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3172-897X

Introduction

The Islamic finance practices have existed for around 35 years in Turkey. Special Finance Houses (SFH) are generally accepted as the starting point of Turkey's Islamic financial services. Although, there had been different initiatives previous to the establishment of SFHs, these initiatives did not prolong in the market (Özdemir & Aslan, 2018, p. 17). SFHs were structured as Islamic banks in 2005 by the Banking Law no.5411, which enabled SFHs to be recognised as banks globally. According to this law, SFHs are structured as participation banks (Yas et al., 2018). Participation banks are the main representative of the Islamic financial institutions (IFI) in Turkey. Moreover, takaful operators have started to come to prominence in the Islamic financial industry in Turkey.

Although, there had been several takaful practices since the end of 2009 (Aslan, 2015), there was neither specific regulations nor any single article in the Insurance Law no.5684 for the takaful companies in Turkey until the end of 2017. Ever since the issuance of the regulation, takaful operations have developed faster. Compared to the Islamic banking sector, takaful operations have proliferated in the last six years from 2014 to 2019, in terms of the gross written premiums/contributions. In 2014, the takaful sector accounted for only 1.48% of the market, with 1.67% for the non-life branch and 0.10% for the life branch. However, by 2019, the total market share of the takaful sector has increased to 4.96%, with 5.58% for the non-life branch and 1.81% for the life branch. In other words, the gross takaful contributions have increased for more than three times from 2014 to 2019. It is crucial to indicate that general takaful business has more resilient growth than the life branch in this period. For this reason, the share of the general takaful from the market is higher than the total market share. General takaful business is much stronger than family takaful. One of the reasons for this situation is that the Private Pension system has more incentives compared to life insurance business in Turkey. Moreover, it is worth mentioning that compared to the Islamic banking in the banking sector in Turkey, whose share fluctuates around 5% by asset size, takaful as an Islamic alternative to insurance is growing more solidly (TSB, 2019).

Malaysia is one of the pioneering countries in the takaful industry, where takaful practices have started since 1984 by the enactment of the Takaful Act. The development of the takaful system in Malaysia can be evaluated in the following four phases (Berkem, 2014, p. 1222; COMCEC, 2019, p. 62; Othman et al., 2017, p. 95).

The first phase of the takaful industry consists of the time between 1984 and 1992. In these years, there was only one Takaful Operator (TO) in Malaysia. This phase is the phase of building fundamental regulatory, supervisory, and Shariah guidelines for TOs that help them expedite their business operations. It is crucial to indicate that the regulatory and supervisory body, Bank Negara Malaysia (BNM), had a "lighter touch approach" to develop regulation. This manner helped the takaful sector to develop smoothly contrary to stricter principle and standard oriented approach (Berkem, 2014, p. 1222).

The second phase covers the years from 1993 to 2000. This phase witnessed the development of retakaful operators and new market players for the sectors. In addition, the establishment of the Shariah Advisory Council by BNM, which is the central Shariah board of the country, was the most critical step for TOs regarding Shariah supervision and regulation.

The third phase started with introducing the Financial Sector Master Plan (FSMP) in 2001 where the fundamental objectives of the FSMP are “*strengthening the regulatory and supervisory framework, developing a domestic financial infrastructure, enhancing competition and domestic capacity, and promoting shareholder and consumer activism*” (COMCEC, 2016, p. 81). One of the aims of FSMP is to strengthen the role of Malaysia in the Islamic finance sector (Othman et al., 2017, p. 96). On the other hand, new takaful operators obtained their licences in this period. Nonetheless, the Malaysian Takaful Association (MTA) was established in 2002, aiming at increasing the cooperation among takaful industry players as well as the homogeneity in operations (COMCEC, 2019, p. 62). Also, they set a goal to achieve a 20% share of the insurance market in Malaysia (Othman et al., 2017, p. 96).

Lastly, the fourth phase started with unveiling the Financial Sector Blueprint (FSB) in 2011, which consists of a period of 2011-2020. One of the focuses of this plan is to achieve the internationalisation of the Malaysian Islamic finance sector (Berkem, 2014, p. 1223). The most critical advancement was the enactment of the Islamic Financial Services Act (IFSA) in 2013, regarding regulation and supervision issues. Previously, the takaful sector was governed by the Takaful Act; however, IFSA unified the whole IFIs regulations under a single law. According to IFSA, takaful operators are no longer able to have composite business licences. This step is in line with the global insurance market practices where family and general takaful operations have different types of risks and maturity.

Compared to other countries, the Malaysian takaful industry is highly developed from several perspectives such as Shariah governance, regulatory and supervisory bodies, market penetration, awareness towards takaful products, skilful talents and academic research. However, there are still some challenges within the local market particularly similar to the global markets. E. Ismail & Alhabshi (2017, p. 351) categorise those challenges as follows: developing regulations, awareness and perception, talent shortages, market competition, economic instability, and lack of retakaful capacity and Shariah-compliant investments. The similar challenges are also indicated in other studies as well (Alhabshi, 2017; COMCEC, 2019). Due to the challenges mentioned above, the Malaysian takaful industry still remains a great potential to perfect.

As it has been explained, takaful has great potential, and to reach its potential, Turkey seems to require making some changes. This study aims to answer whether Turkey can take Malaysia, which is the most advanced takaful ecosystem in the world (World Bank & IDGB, 2016, p. 112), as an example country to learn from the experience for the development of the takaful system in Turkey.

1. Literature Review

According to Islamic law, the conventional insurance system is not considered lawful due to its nature, which consists of *gharar*, *maysir* and *riba* (Rahman & Redzuan, 2009). Takaful defines the insurance system of Islamic economic thought. Takaful is an Arabic word which means "guarantee, bail, or an act of securing one's need" (Ali & Odierno, 2008). Technically takaful is the insurance system providing, *gharar*, *maysir* and *riba* free alternative to the conventional insurance system.

There are very limited studies that have been conducted on the takaful system in Turkey. When we review the early literature about takaful in Turkish, we were unable to find studies that can be categorised into takaful studies, although there several early studies are focusing on insurance from an Islamic perspective (Dalgın, 1994, 2003; Demir, 2002; Ünalın, 2008; Yılmaz, 1997). As a result, there is a very significant gap in the literature with regard to takaful studies in Turkey.

The contemporary takaful studies started to be published in the mid-2010s. The first studies were provided with brief and superficial information regarding takaful and its development in the world (Çalık, 2014; Ölçen, 2014; Yıldırım, 2014). Some studies provided proposals for the development of the takaful system in Turkey (Aslan, 2015). Üstün (2014) indicated that takaful should be structured as a cooperative model, which would show the essence of cooperation. Ustaoglu (2014) conducted a survey study of the understanding of attitudes towards takaful in Turkey. He found that the demands on takaful would increase with the level of public awareness. Meanwhile, he argued that people with religious sensitivities usually had low price elasticity. Aslan (2017), in his study, evaluated contemporary issues of the takaful market in the world. Additionally, he offered several proposals for the development of the Turkish takaful market, in which he specifically indicated the importance of the regulation and the Shariah supervision. Aslan & Durmuş (2016) interviewed some takaful practitioners in their study to evaluate takaful practices in Turkey. They found that practitioners perceived that the demands for takaful would be positively affected if there was an increase in the level of public awareness, the establishment of a central Shariah board and the support of the authorities toward takaful. It is also crucial for the religious authority of Turkey to replace the current fatwa regarding insurance, a fatwa that grants permission to the conventional insurance and contradicts the Islamic belief, into a more suitable fatwa from the Islamic perspective on takaful. Moreover, Hacak (2017) indicated that there was not a big difference between takaful and the conventional insurance in his study. Hence, it is necessary to develop another theoretical approach to advance the takaful theory.

Some contemporary studies evaluate takaful regulations and takaful practices from different perspectives. Aksoy (2018) analysed the current practices from a legal perspective, while Ünlü (2018) provided some insight of tax issues regarding the surplus received by the takaful participants. Laçınbala & Ünsal (2019) assessed the takaful window practices from several aspects. They indicated that although window practices were a controversial issue from the

Shariah perspective, there were numerous advantages from a practical perspective. They suggested that Turkey should follow the practices of some other countries in a way that they should retain takaful windows till the takaful industry reached some level of density and public awareness.

In this study, we adopted qualitative study to investigate whether Malaysia can be a role model for takaful eco-system in Turkey. Qualitative analysis methods have been widely used in recent literature. Various qualitative studies have been conducted in the field of home financing (Loke Ke Wei & Mohd Thas Thaker, 2017), Islamic banking (Ayedh & Echchabi, 2015; Echchabi & Abd Aziz, 2014), Islamic stock markets and derivatives (Jaiyeoba & Haron, 2016; Sakti et al., 2016), and takaful (Faisal Nazir Hussain & Noor, 2018; Mohammed et al., 2014; Mohd Fauzi & Abdul Rashid, 2014; Noordin & Fares, 2017). Different countries investigated by qualitative analysis, and most of these studies used semi-structured interviews. However, there is an important gap in the literature for the Turkish takaful market.

2. Developing Research Questions

Literature survey has helped to develop research questions for the qualitative part of this study. The main problems in the takaful sector, current status, and future expectations were the questions' main areas. The primary motivation for the qualitative analysis is to learn Malaysian takaful experience from professionals' point of view. The second motivation is to obtain suggestions from professionals for the takaful sector of the Turkish market. For this reason, 12 semi-structured questions were prepared for the interviews. Besides the last two questions, the first ten questions were asked to discover Malaysian takaful experience from those who have a significant role in the market. The main research questions of the study can be stated as follows:

RQ-1: How do Shariah scholars / business professionals evaluate the current development of the takaful system in Malaysia from regulatory, supervisory, and governance perspectives?

RQ-2: What is the role of agencies in the takaful sector? How Shariah scholars / business professionals you evaluate their knowledge and responsibility in the market?

RQ-3: What is the role of Shariah governance in the takaful ecosystem, and how does this system work in Malaysia? Are there any issues regarding Shariah incompliance?

RQ-4: What are the roles of government and regulatory & supervisory bodies in the development of the takaful system?

RQ-5: Does awareness plays an important role in development? How Shariah scholars / business professionals you evaluate customers' awareness about takaful?

RQ-6: What is the role of financial markets in the development of the takaful system?

3. Methodology

Qualitative researchers frequently carry out a qualitative analysis when a lack of theory or an established theory does not sufficiently explain a phenomenon. Therefore, another significant

aspect in a qualitative study is that the method is inductive; that is, researchers obtain evidence instead of deductively evaluating assumptions as positivist research to construct ideas, hypotheses, or theories. (Merriam & Tisdell, 2016, p. 17).

Qualitative analysis is considered as complementing in the finance field (Burton, 2007). Qualitative research provides a superior and broad understanding of social science issues by attempting to explore what people say, write, and behave (Kaczynski et al., 2014, p. 128). It is considered an alternative broadening way of researching the field of finance by increasing empirical sources. For example, using the managers' experiences of the financial institutions may add value to research findings (Kaczynski et al., 2014). Some researchers even developed research strategies for future researchers who are willing to implement qualitative techniques in finance (Salmona et al., 2015). As discussed, qualitative and mixed method analysis techniques are becoming more important in finance.

When they are interested in investigating the significance, composition, and core of the living reality of real phenomena, researchers use the phenomenological method (Edmonds & Kennedy, 2017, p. 168). Phenomenological studies focus on individual's experiences, which is the primary source for qualitative data in this method. It is expected from participants to focus on their experience on the phenomena (Christensen et al., 2015, p. 370). This part of the study comprises qualitative research that examines interviews conducted with business professionals and Shariah scholars from a phenomenological perspective. The main phenomenon in this study has been chosen to be takaful, and questions related to this phenomenon have been asked to participants. This perspective attempts to obtain information as much as possible regarding the phenomenon by using the experiences of individuals. In this study, participants were highly experienced business professionals and Shariah scholars. Details regarding qualitative analysis will be provided in the following subsections.

3.1 Sample Selection

Sample selection is the procedure of deciding where to obtain the data. There are various sampling methods. The fundamental distinction in sampling methods is based on whether the method is based on probability. Probability sampling enables the researcher to generalise study findings; for this reason, this method is used for quantitative analysis. On the other hand, qualitative research methods do not consist of probability-based sampling due to its purpose and structure. Since generalisation is neither required nor appropriate (Merriam & Tisdell, 2016, p. 96; Ritchie & Lewis, 2003, p. 78), a purposeful (in some sources called as purposive) sampling method is used for this study.

Purposeful sampling is based on the premise that the researcher needs to identify, understand, and obtain knowledge, and thus, must choose a sample from which to learn the most (Merriam & Tisdell, 2016, p. 96). Qualitative studies aim to obtain a profound understanding from small sample sizes that makes purposeful sampling is the most appropriate method for the study (Leavy, 2017, p. 80). There are different ways of implementing purposeful sampling; however,

criterion sampling is the widespread method (Edmonds & Kennedy, 2017, p. 20), which is adopted in this study.

The initial aim of this study was the investigation of Malaysian takaful experience. For this reason, the first decision was made to choose the sample from different perspectives. Interviewees' selected according to their experience in the field and their current qualification as it has been practised in the literature (Md Zabri & Mohammed, 2018). It is aimed to obtain experiences regarding Shariah issues from Shariah board members of the Malaysian takaful industry. On the other hand, business professionals are chosen to investigate the practitioners' perspective. The main criteria for the Shariah scholars to be chosen are to be a member of the Central Shariah Board of the BNM or one of the takaful operators. We decided to choose individuals holding a middle or higher level of manager position with at least ten years of experience in the takaful sector as a sample to represent business professionals. The snowballing technique was also used during sample selection. The first interviewee is asked whether they know anyone meeting this criterion. According to the provided information, in total, five high-level managers were interviewed. For Shariah scholars, data obtained from BNM and TOs websites. A total of six Shariah scholars have been contacted, but only four of them were able to conduct the interview. In the end, nine successful interviews were conducted.

Qualitative data sampling limitations do not have strict rules or calculation methods like quantitative data sampling. It is important to reach a satisfying amount of information from participants. This issue has been widely discussed from various researchers' perspectives, and it is concluded that the minimum required interview should be six for phenomenological studies (Guest et al., 2006). As a result of this, nine interviews were considered adequate for data saturation for this study. It has also been realised during interviews; receiving similar information happened.

3.2. Interviewee Profiles

Four Shariah scholars and five business professionals have been interviewed. Three of the Shariah scholars were serving as a member of the Shariah Advisory Council (SAC) of Bank Negara Malaysia, which is the highest Shariah authority for the Islamic finance industry in Malaysia, and the other scholar was serving as a Shariah advisory to takaful companies when the interview conducted. Brief details about Shariah scholars have given in Table 1 below. All of the Shariah scholars were also working as academic scholars in various universities. Due to providing the anonymity of the interviewees', the name of the institutions has not been provided. Shariah Scholars numbered between A-1 to A-4 as a reference for the following section.

Table 1: Profile of the Shariah Scholars

Number	Institutions	Education	Position
A-1	BNM & University	MA in Shariah	SAC Member, Academician
A-2	BNM & University	PhD in Shariah	SAC Member, Academician
A-3	BNM & University	PhD in Law, MA in Shariah	SAC Member, Academician
A-4	TO & University	PhD in Shariah	Shariah Advisor, Academician

Table 2 shows the profile of the interviewed business professionals from the takaful sector. All of the interviewees have more than 20 years' experience in the insurance sector overall, and each one of them has at least ten years of experience from the takaful sector. Interviewees were the high-level managers or retired high-level managers from takaful operators. Due to providing the anonymity of the interviewees', the name of the takaful companies have not been provided. Business Professionals numbered between B-1 to B-5 that used as a reference for the following chapter.

Table 2: Profile of Business Professionals

Number	Position	Experience	Education
B-1	General Manager	20 years of experience in takaful business	BA Degree
B-2	Ex-CEO, Consultant	30 years of experience in takaful business	Master's Degree
B-3	Ex-CEO, Consultant	18 years in insurance business, 11 years in takaful business in both general and family takaful.	Master's Degree
B-4	CEO	13 years in insurance business, 10 years in takaful business in both general and family takaful	Master's Degree
B-5	CEO	20 years in insurance business, 10 years in family takaful business.	BA Degree

3.3. Data Collection Method

The interview method is a purposeful dialogue between two or more persons, requiring the interviewer to develop relationships, ask specific and clear questions to which the interviewee is prepared to reply, and listen carefully (Saunders et al., 2016, p. 572). Interview questions are designed based on the problems, challenges, and future expectations according to the literature review. Based on the previous studies, semi-structured questions were prepared for the interview. Semi-structured and in-depth interviews were used to collect qualitative analysis data (Saunders et al., 2016, p. 576). It is aimed to obtain some experience from Malaysian experts and transfer this to Turkey. For this reason, their opinion towards Turkish

takaful industry is also asked. Before asking about their opinions towards Turkey, interviewees are informed about the Turkish takaful ecosystem for around 10 minutes.

Interviews conducted by using face to face interview technique. The primary benefit of face-to-face interviews is that by repeated or rephrasing the questions, the interviewer may modify the questions if appropriate, explain doubts, and ensure that the answers are well interpreted (Sekaran & Bougie, 2016, p. 120). This technique enables a researcher to use a voice recording device, depending on the interviewee's approval. In this way, the researcher can transcribe the data to use in data analysis. During interviews, some brief notes are also taken to cross-check. Also, some answers were led to deeper questions that enabled to obtain more precise answers. Each interview took around 40 to 90 minutes. All interviews are recorded by permission of the interviewees, and they were informed that collected information would be kept confidential—interview voice records used to verbatim transcription to analyse.

3.4. Data Analysis Procedures

Qualitative data analysis typically takes a longer time than quantitative analysis due to its nature of progress. It is not as easy as gathering statistical data and obtain the results by using some software programme. Every step of the qualitative analysis should be carefully taken because the analysis process is done manually. Even preparing data for analysis take quite some time. During the analysis, we have employed the following steps:

- (1) Immediately before starting the data analysis process, voice records of the interviews listened carefully, and some notes were taken during the listening period. This step prepares the researcher for analysis and makes him familiar with the data. In this step, possible themes and codes are written down.
- (2) The second step of the analysis was the preparation of the data, which is called transcription. Voice records of the interviews transcribed into the text verbatim. In this way, we have obtained the first draft of the interview transcriptions. This draft was a kind of word-by-word transcription of the interview, which had some errors and mistakes due to mistyping or failure of spoken language. In this step, possible codes and themes are clearer for the researcher.
- (3) In the third step, voice records have listened again while controlling the first draft of the text. In this way, the text has been improved to provide a better understanding by changing some of the colloquial terms into proper written language. These procedures have been repeated for each interview. Thus, we have achieved a set of interview data from draft texts.
- (4) The fourth step of the analysis is the importing of data to ATLAS.ti software programme. This software allows researchers to create codes, quotations, relationships between codes and data. Using qualitative data analysis software improves the creativity of the researcher.

(5) Thematic coding is used based on the issues that have been discussed in the literature. According to codes, some thematic themes are created. These themes allowed the researcher to analyse the data systematically (Saunders et al., 2016).

(6) Coded data interpreted by using thematic themes.

4. Findings and Discussion

In this study, the phenomenological perspective has used, assuming “takaful” as our phenomenon. This phenomenon has been investigated by using the experience of business professionals and Shariah scholars. Through this technique, it is also aimed to obtain some essential suggestions for the Turkish takaful industry. For this reason, this section will be elaborated in two subsections. Firstly, we have created themes based on our codes to interpret the data more systematically. Secondly, lessons for Turkey will be explained, which adds value to qualitative analysis.

4.1. Themes

According to the qualitative analysis results, sixteen different codes can be used for classification. The literature survey and the research questions helped to develop these codes. Then they are categorised into six prominent themes that are created based on the interviews. The findings are discussed in accordance with these important themes.

4.1.1. Public Awareness, Customer Preferences and Education

Public awareness, customer perception, and education are three interrelated codes according to our findings. We have highlighted takaful agents’ awareness in the following section. When we mention awareness under this theme, we refer to public awareness. It is found that the level of public awareness directly affects the customer perception towards takaful products. Additionally, education regarding the takaful system usually has a positive effect on the takaful business.

Malaysian customers’ general awareness level about takaful is pretty satisfactory. A-2 asserted that there were various ways to access information today. For this reason, the general population is aware of takaful. A-2 supported this assumption by saying:

“...as I can see awareness as more than 60% and then the Muslims in Malaysia are now more sensitive whatever issue because they can get knowledge very easier nowadays, so they can get information from our website, any social media.”

Takaful operators have been endeavouring to increase awareness in Malaysia by using different kinds of media tools such as TV advertisements, seminars, roadshows, exhibitions and public announcements. A-2 argued that *“To increase the awareness so far this is not the main role of Shariah committee or Shariah council. But the takaful operator do their role in these matters...”*

According to A-2, TOs should play a major role in increasing the awareness. A-1’s answer also supported this argument, in which he said: *“...it is not my role to promote, but we will contribute our effort in terms of promoting Islamic way of protecting our wealth, it is part of our religious duty as*

well.” However, these Shariah scholars are aware of their responsibility from the Islamic point of view to increase the awareness towards financial operations to be conducted in line with Shariah.

Besides TOs, the government also helped increase the awareness about takaful using Friday prayer sermons (khutbah). B-2 described that event as follows: *“I remember when we started takaful even we prepared the khutbah text, because we know our primary target is for the Muslims. So, we prepared the khutbah text for the Friday prayer and we distributed to the masjid, to the state, so that they distributed to all the masjid, so basically, the whole masjid in Malaysia is reading the text...”* Nevertheless, A-3 did not find this practice adequate. A-3 complained about it because this practice was not implemented regularly, and she stated that *“...it is once and not be enough, it must be quite regular. Because sometimes people are not aware that insurance is wrong...”*

One of the current studies found that Friday sermons (khutbah) rarely cover topics related to Islamic finance in Turkey (Er & Özdemir, 2019). Friday sermons are one the most important preaching foundation for Muslims which may reach millions of Muslims at a time. It is possible for Turkey to learn from Malaysia of this practice, which is also supported by that study (Er & Özdemir, 2019).

On the other hand, practitioners were not satisfied with the market share ratio. B-1 and B-4 claimed that takaful awareness was not high among customers if the Malaysian insurance penetration rate was considered. A-4 supported this argument; however, B-5 criticised it because of the lack of awareness was not only for the takaful but also for the insurance system. B-5 also indicated the importance of the understanding of using the coverage against risks and the necessary financial planning by saying:

“What I think missing is that we need to go and change the attitude of Malaysians to be able to understand the importance of making sure that they protect themselves and their loved ones. Because I think this shows the social awareness that the public has not really understood.”

This critical point of view reflects the importance of Islamic financial literacy. B-3 argued that although some people are aware of the importance of takaful or its differences from the conventional insurance, they are still not choosing takaful. His example also emphasises that it is an obligation for Muslims to select takaful, and he said that this problem could be solved with education. However, the education level in the rural areas is not as high as that in the cities as stated by B-1. Education plays a vital role in increasing the level of awareness of takaful. For this reason, takaful operators or associations should educate people not only in cities but also in rural areas. B-4 emphasised the importance of education in rural areas. This education process will affect customer perception of takaful products. B-4 indicated that awareness has a direct effect on the takaful penetration rate; once customers are aware that takaful is fully Shariah compliant, they will opt for takaful. This case emphasises the importance of education about financial products. B-5 stated that:

"I find it very sad to see Malaysians, we don't seem to give proper financial education to children, because we start when you are small, right? I think financial education should be started early to tell them what importance of saving money, the importance of making sure that you get yourself protected."

Again, this answer accentuates the importance of financial literacy that affects the preferences and the behaviour of customers.

It can be concluded that the awareness affects the takaful penetration and that it can be increased with the support of education. Nonetheless, the awareness is not the only determinant for takaful market penetration. Customers also have other preferences. For example, according to B-2, *"...the customers are looking for a guaranty return, which is still difficult Islamically."* This case is valid especially for the family takaful with saving options. However, aware Muslims would know there is no guaranteed return in Islamic products except rental income.

The surplus distribution is one of the salient features of the takaful system. This practice can be used as a motivator for potential customers to choose takaful products. This may also affect non-Muslim customers' choice as stated by B-2:

"...we should be consistently giving the surplus to the customers, because in most takaful we use surplus distribution as one of our strengths for the customers why they should come to takaful, for the Muslims probably that is not so important because they need to come to the Shariah-compliant. If you want to draw in the interest on the non-Muslims that is the only way I think, the surplus..."

Although, it is considered that Muslims opt for takaful products theoretically, some factors may affect their choices, such as price, or the cost of takaful products as stated by B-1. But there are two different opinions as explained by B-5 as follows:

"Some Muslims customers even though the takaful price is slightly higher, they are ok, they don't mind because they don't want to accept conventional insurance anymore. So those are customers that would buy takaful regardless of the price. There are those, however, are not yet there and they don't mind buying conventional because it is cheaper, so that is the choice that they have."

According to their answers, the price seems to be an essential determinant for the customers. However, some customers mind the principles of takaful over the price. On the contrary, A-4 argued that it is very less likely that people whose primary reason for choosing takaful is religion:

"...they have not primarily chosen it because it is religious, it is something Shariah-compliant, in fact, those who have said that I have chosen it because it is Shariah-compliant only 17%. And that tells you that ultimately people will look at the features of the product whether make their expectation. It may be Islamic but not meeting the expectation, people will not choose it."

This finding leads us to investigate other reasons that motivate customers to choose takaful. Nevertheless, it is essential for a takaful product to meet the needs of the customers, otherwise the number of people who opt for takaful will be relatively low.

4.1.2. Regulation, Supervision, and the Role of the Government

It is found that Malaysia is very supportive of TOs during its development process. B-2 expressed the relationship of TOs with the regulatory bodies as receptive and friendly. It is also found that being regulative-friendly helped the Malaysian takaful ecosystem to be better than other countries in terms of regulation and supervision. B-3 also remarked similar thoughts and said:

“...we have good, well-developed regulation for whole of that. But I think in the early stages we tend to just copy what the conventional has, instead of developing our own sharia framework or whatever, we tend to copy. That is kind of making a perception that insurance and takaful basically is one of the same.”

Nevertheless, B-3 further indicated that developing its own framework is essential for the takaful ecosystem. Otherwise, adopting the same framework may cause a misconception that both takaful and the conventional insurance system are the same. However, the Malaysian authorities have already developed the proper regulation and governance framework for takaful operators. This case is also mentioned by B-5 indicated that how Malaysian regulatory authorities well-regulated current frameworks for takaful ecosystem. Developing a new framework, offering new rules and regulations are not as easy as it sounds. B-4 asserted the challenges of implementing new regulations as follows:

“Not to say smooth but sometimes it is a bit difficult because we need to come up within the new products to be in line with whatever new regulation, but to me is every all operator will face this same thing so it still ok.”

TOs have always been supported by the government and regulators, which helps them develop the takaful system properly. B-2 explained this as:

“I think the support from the government is continuing ever since. From day one when we started the government makes an announcement. It appears in the paper, in the newspaper that there is a takaful company established. In fact, the takaful is officiated by the prime minister even. And then the central bank is also very supportive...”

Having the support of the government is very important for the Malaysian takaful market as emphasised by A-4. The clear inference is that the government plays a crucial role in the development of the takaful industry. Their attitude towards TOs is helpful for the market, which is indicated by B-2 as: *“...the central bank recognizes that takaful as a new industry must let the industry to grow first. And then when the industry is growing then you tighten your regulation...”*

These answers reveal the importance of the approach of the regulatory and supervisory bodies for the development of the takaful system in Malaysia. Smooth and gradual steps help TOs to assort with regulations easier.

Besides that, regulatory bodies not only regulate the market but also pave the way forward for TOs as stated by B-5: *“Bank Negara is pushing the industry to adopt new ways of distribution, the*

word is 'to disrupt the market', they are making it mandatory now for companies to offer online takaful insurance."

This initiative is the way to prepare TOs for the future. Therefore, regulatory and supervisory bodies are important for the progress of the takaful market, especially when it is at the early phase of the development. If a proper regulation does not exist, it may cause a crisis in the market as it has happened in Indonesia. B-1 stated this case as follows:

"If you don't have the government, the law to regulate the takaful operators, for the conventional insurance, they can even, to a certain extent, sue/bring to the court the takaful operators because they can say that it is illegal, or you operate differently."

Meanwhile, Malaysia is an excellent example of appropriate regulation in the takaful market as stated by B-5.

4.1.3. The Role of the Agencies

Agencies play a major role in the insurance marketing. Approximately 80 percent of the insurance products have been sold through agencies in Turkey by the year of 2019 (TSB, 2019). In this study, the interviewees also indicated the critical role of the agencies for the Malaysian takaful ecosystem. For example, A-1 expressed the complexity of the takaful products and emphasised the importance of agents as follows:

"I think the agency is playing an important role in promoting the product. The success of a company in their sales, I think, lie heavily on the agency team."

Surprisingly, one of the first TOs in the market preferred to use direct marketing channels for their products, because the perception of the insurance agents was not good at that time. B-2 explained that experience as follows:

"Yes, they do not have a good image, the insurance agents. In fact, those who are working as insurance agents, they are also afraid or shy to say that 'I am an insurance agent'. Because the reputation is not so good. So, because of that, we don't use the agency as our primary distribution channel"

However, this practice did not last long. At present, the abovementioned TO has around 40,000 agents all around Malaysia, and the current progress of being a takaful agent is quite satisfactory, according to B-2. Agents are required to take 20 credit hours of training on takaful in a year. B-4 also specified 30 credit hours in a year for family takaful operators. Besides that, they need to pass a basic exam on takaful to become an agent. Also, one of the companies has another practice called "welcoming call" to improve their trust in agencies. B-4 explained the logic behind this call as making sure whether their agency made the right move for their customers. This kind of practice helps TOs make sure their agents are selling proper products according to the needs of their customers.

Although B-1 and B-2 held an opposite opinion, the awareness level of the takaful system and the products of the takaful agents is still unsatisfactory. B-5 asserted that agencies are not

giving right the advice according to feedbacks. In the meantime, B-3 supported the argument by adding a lack of knowledge issue in agencies.

These arguments show that some of the companies just try to meet basic requirements. Differently, B-4 emphasised the training programme in their company to increase the awareness level of the takaful agents. However, this kind of attempt does not satisfy the Shariah scholars. It is found that all the Shariah scholars are not satisfied with the awareness and the knowledge level of the takaful agents as well. A-2 and A-4 said that according to his experience, takaful agents are not aware of the basic principles of takaful. A-3 thinks that it is the obligation of TOs to train their own agents. They should teach them to address major questions to their own Shariah boards. A lack of knowledge may cause irreversible effects. A-3 supported this argument by saying:

“Some agencies may even see or make remarks which have an adverse effect on how takaful works, it makes remarks, it is same as insurance. This is kind of things that actually having, some negative connotation about takaful.”

A-1 accentuated that training should be bidirectional. Because if the interlocutor is not receiving adequate knowledge, then there is a need to question the system. A-1 asserted this argument by saying: *“...most of the people in Malaysia want to be agent for certain takaful operations because they want to get side income, so the purpose is for business, maybe we need to change their mindset and mentality.”*

These arguments also emphasise that if any TO is willing to increase their quality of agency services, they should consider whether their agent is doing this business full-time or not. Besides that, there is responsibility of the customer as well. Customers should read the required documents to learn about the products that they are interested.

Consequently, the awareness and the knowledge level of the takaful agents play a vital role in the takaful ecosystem. They are representatives of the TOs, thus, training the takaful agents is perceived as an essential requirement for TOs. Meanwhile, the mentality of the agents is also important in receiving and convey the message. Moreover, Marhanum, Nurdianawati Irwani, Siti Salwani, & Saodah (2012), take the responsibility of the takaful agents one step further by adding the duty “to spread the objectives of takaful” to the society.

4.1.4. Shariah Governance

It is found that the Shariah committee is a vital component in the development of the takaful business. B-3 supported this argument by saying that *“to have strong governance from the regulator side and also strong governance from the sharia side.”*

The Shariah governance system is another fundamental structure of the takaful ecosystem along with the regulatory authority. The Shariah committee has various roles in the takaful ecosystem. Firstly, this committee is the authority that authorised validation to the business operators from the Islamic points of view. B-2 described this situation as follows:

“In the household goods, in the food industry, there is the halal stamp, but in takaful, in the financial market, there is no halal stamp, but the halal stamp is the Shariah committee because the financial market is so dynamic.”

Secondly, having a Shariah committee increases the trust in the takaful company from the public. B-2 emphasised this case as:

“If you do not have a Shariah committee then how the market will have confidence fit in your company. In fact, in the Middle East, when I was in the Middle East, one of the sales propositions is the sharia committee, they are very proud to tell that ‘Look at my sharia committee, they are very strict, they are very knowledgeable that is why you can trust my company more.’ So, they use it as the marketing tools in fact.”

It is clearly found that the Shariah committee can even be used for marketing in a way that it is considered as a factor of confidence for the takaful products.

Besides the Shariah committee, it is essential to have the highest authority in case of a disagreement in the market. B-2 emphasised that the SAC would provide a clear vision for the customers. The SAC is the supervisory authority for Shariah committees in the banking and insurance business. The SAC not only provides a Shariah framework but also regularly audits IFIs regarding Shariah issues. Takaful operators and Shariah scholars highly appreciate this mechanism. It is recognised that Malaysia is good at Shariah regulation and supervision, as A-2 expressed this situation:

“Usually everything in Malaysia because it is really regulated market so everything related to sharia matters and must be tabled to the sharia committee, everything even the advertisement, the concept when they want to introduce new products...”

This excellent Shariah governance system owes its Shariah scholars a debt of gratitude. As indicated by B-5, *“...you need of a forward-thinking Shariah committee with you that can also ensure that all of things that we do are sharia-compliant.”*

Malaysian Shariah scholars are mainly forward-thinking and that allows them to develop products and the system to meet their needs. B-1 also shared a similar thought on the issues of the scholars:

“Our Shariah Board members are more open minded compared to the Middle East. That is why started takaful first in Malaysia. They started much later because our Shariah scholars are more open minded. I mean, they are more business minded.”

He also added the difficulty of working with Shariah scholars in the Middle east:

“Like in the Middle East, over there it is very difficult. The regulations are not business friendly.”

This situation leads to another issue in the Shariah governance system – the globalisation of the rules and regulations. B-3 emphasised this case as follows:

“I think the biggest issue more come from the Shariah perspective, not like Bank Negara they should be a global Shariah board. They need to invite all the renowned scholars that say okay, we accept this other model, have flexibility, and have the principle, that as long as you bought the principal, and they can implement this model everywhere as you want.”

It is evident that having different opinions regarding Islamic financial products may cause problems in international operations. Also, it will increase the difficulty in standardisation. As indicated by B-3, the global level of the Shariah board is also required for business operations. Notwithstanding, the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) stands for this role, because its Shariah standards have been accepted by many other countries.

Besides the Shariah governance system, there are also some issues regarding Shariah. For example, B-2 complained about the phenomena that the society, especially the shareholders, did not have a high opinion of the Islamic financial rules. Instead, shareholders mostly target at their returns. B-2 said:

“...again, probably the challenge now is more towards creating the shareholders' value, the shareholders want to get a good return and so on. So, the importance of spreading the muamalah Shariah economics is not as important as what we want it to be, which I think it is still a lacking.”

This situation can be discussed from different points of views. It can be said that shareholders are risking their money so that it is normal for them to seek profits. On the other hand, it is arguable that the Islamic principles and rules are as important as profit-makings for the operation of IFIs. However, it may hinder business operations if the rules are too strict.

The contracts identified for takaful operation has been widely discussed in the literature (Abdullah & Fares, 2012; Billah, 2001; Habib & Shaukat, 2016; Noordin, 2014). However, there are still unsettled discussions on the fundamental structure of the takaful contracts. Specifically, the issue of *tabarru* remains one of the most controversial issues in the takaful contracts (Azhar & Badarulzaman, 2015; Mohd Noor & Abdullah, 2009). In Malaysia, this issue has been settled, and they regard the contract as *hibah rukba*, as explained by A-1: *“Previously they were discussing whether it is tabarru or not tabarru, whether it is hiba or not hiba, whether it is hiba, rukba, in Malaysia they have been looking at takaful as hiba.”*

However, this is not accepted by some other scholars, and it was offered to use waqf to create legal entity for takaful fund. A-1 continued:

“...like Indian continental, Pakistan and followed by South Africa because they have many Indian scholars in South Africa, they tend to look at takaful as a waqf, they say that we need to establish waqf in order to operate takaful, in order to create legal entity.”

The main motivation for the creation of a waqf is to provide a legal entity status to the takaful fund as stated by A-4. In this way, the ownership issue will be solved. Currently, this model has mainly been applied in Pakistan.

The other interviewee, A-3, also illustrated the importance of the ta'awun concept which differentiates takaful from the conventional insurance. A-3 said that ta'awun concept is the complementary of the tabarru' concept.

In short, the Shariah governance system is particularly essential for the takaful ecosystem and Malaysia has developed as one of the best examples in the world. Malaysian shariah governance system requires double layer Shariah auditing mechanisms. The first one is at the company level, which is done through the Shariah committees and the other one is at the government level, which is realised via the Shariah advisory council that audits the entire ecosystem. The business professionals and the Shariah scholars are found to be contented with the system. Although there are still some controversial issues regarding the Islamic values, those issues are not affecting the takaful business to be operated. Moreover, being open-minded shariah scholar is highly appreciated by business professionals.

4.1.5. Takaful Models

It is found that Malaysia started its operations by using *mudarabah* model in the early period. B-2 explained that period as follows: "...when we started, also we use the *mudarabah* model, where we paid the surplus to the customer. At one stage, we paid even up to 25% return back to the customer, on the motor insurance, for example..."

As indicated by B-2, when TOs gave cashback to the customers, this situation helped them to be recognised. In this way, they promoted themselves distinctively from conventional insurance. Even though this practice enabled TOs to gain the trust of the customers, it was costly for them, as explained by B-2.

Gradually, TOs concerned about the sustainability of their operations; then they started to use the *wakalah* model. According to B-3, the *wakalah* model was chosen because takaful copied from their conventional counterpart, as he stated: "So again, back to my early statement up to the comfortness the regulator, that's why I said because we just copied from the conventional because conventional has agency, so we do agency which is *wakalah*."

Currently, the most common model in the world is the *wakalah-mudarabah* model, in other words, the hybrid model. Moreover, they implement this model with surplus sharing, which is named as the modified hybrid model. B-4 described this model as follows:

"we are using *wakalah jualah mudarabah*. If you are looking *wakalah jualah mudarabah*, why we are having that? The *wakalah* contract basically the contract is between the operator and the participant, basically participant appoint the takaful operator to manage the takaful business or to manage the takaful operation. Second, we have *jualah* contract. *Jualah* contract actually for the participant to share the profit surplus to the takaful operator, and we also have *mudarabah* model, where the *mudarabah* on the *tabarru* fund surplus we can share between participant and we share the profit or the *tabarru* investment between the participant and the operator."

Sharing surplus between TOs and participants is a controversial issue. Meanwhile, this practice is not permitted according to the AAOIFI takaful standard (no.26 par 5/5). However,

A-2 argued that if there is a compromise between the customer and the TO, then, it should not be a problem from the Shariah perspective. Nonetheless, there is a practical problem emphasised by A-1 as follows:

“However, in practice, here in Malaysia as I said because the policy holders have no say at all, according to the practice, you like it you take it, you don’t like it then you go or create your own takaful company. There is the problem. And all the operators will share, they say this is our portion and I want to take it.”

This is a specifically essential point raised by A-1, which refers to the issue that who can make decisions for the participants on their behalf. In practice, normally the practitioners are not represented to make decisions. Instead, usually someone is chosen from the TO to represent the participants. Moreover, A-3 indicated the practicality and importance of the surplus sharing practice for practitioners to arrange unexpected costs.

Furthermore, A-4 indicated the importance of the underwriting process and practitioners considered the surplus due to their professional arrangement of the pricing. Then A-4 said:

“Therefore, it is better to have that kind of buffer, the tool to support and protect the risk fund. Operationally many takaful operators justify this way.”

Besides the *wakalah* model, there were other models being discussed with interviewees. Practically, the *wakalah* model has been considered as an exemplary model for the market. A-1 explained this as: *“...but in terms of the welfare of the policy holders, the participants, in terms of the pricing, the benefits that they get, I think cooperative model should be concerning more about the policy holders.”*

Although the cooperative model is considered one of the best model representing the essence of takaful, it is not really appreciated by the practitioners except for some countries. Moreover, A-3 argued that there is not much difference in practice within takaful models, as follows:

“I know that cooperative model success in Sudan, in Saudi Arabia they are saying that they are cooperative but when you really study their framework is not pure cooperative model, they are still quite similar with our model here”

A-4 supported this argument with his answer:

“We don’t differ much from the commercial takaful, there is no big difference actually. The waqf model is seen as more clear in terms of the legal responsibilities and accountabilities.”

Albeit he mentioned the differences of the *waqf* model, he also expressed the attractiveness of the hybrid model. A-4 said:

“3-4 years ago we developed two new model called the wadiah model, that models have not solved the issues, it only just solves the part of the issues, but we still have the most popular model which is wakala mudaraba model.”

Consequently, the *wakalah-mudarabah* model seems to be the winner of the model selection due to its widespread usage and applicability in practice.

4.1.6. Market Practice: Challenges and Future Expectations

Although the Malaysian takaful sector is relatively advanced according to B-2, it is still at the expansion phase. He also added a supportive argument for this claim: *“One of the reasons why the takaful is growing up is that the central bank is very supportive”* Besides that, A-4 mentioned other factors that stimulated the development of takaful in Malaysia as follows:

“...we have seen that the ecosystem of takaful which is supported by banking and Islamic capital market has also helped the growth of takaful in Malaysia.”

A-1, A-2 and A-3 said there is still room for the takaful market to grow in Malaysia. Moreover, B-3, B-4 and B-5, as practitioners, complained about the takaful penetration rate, which was around 14% at that time, and indicated the growth potential of the takaful market in Malaysia. B-4 also added that takaful will bypass conventional insurance in the future.

There were several challenges that the practitioners and Shariah scholars have faced in the past. Fortunately, those difficulties have been managed by their dedication and hard work. B-5 indicated the difficulty of finding talented human resources as follows:

“...then develop your own internal capability, you are then forced to spend time to train your people, to develop them and it took some time, and it is not instant. But I can proudly say that if you put in the effort to develop your people and if you take a good care to your people, you will be able to develop your resources and I am proud to see the industry now has a lot more talents in the takaful space...”

Training more people was the primary solution for this challenge.

Another challenge was finding the retakaful operators who were practising their business in line with the Islamic finance principles. A-1 said:

“For example in the early days we allowed in general up to 45% reinsurance and in some areas for example shipping maritime there is no takaful coverage, no retakaful coverage at all, because the risk is so huge, then we allowed for the takaful operators to go to the reinsurance if there is no coverage at all by retakaful company. So, nothing that cannot be solved theoretically.”

It is important for a takaful operator to share its risk with a bigger operator. However, this was not possible at the early period of the takaful practice in Malaysia. A-3 supported this argument by indicating the insufficiency of capital adequacy and rating of the retakaful operators at early stages. For this reason, Shariah scholars have allowed TOs to use retakaful windows.

There is no doubt that investment is important for TOs to utilise idle funds. However, it was challenging to find proper investment tools at the beginning, as B-2 said:

“...in the past there are not that many Islamic investment instruments available in the market and then if there are a few, of course, we cannot risk our fund by putting them in very few instruments. We need to diversify the portfolio.”

This problem was solved with the government support by providing different types of investment tools. Currently, Malaysia is the owner of the one of the biggest sukuk markets in the world. B-2 stated as follows:

“These sukuks are not just the Shariah-complaint. They are good, well-rated sukuk with quite a reasonable dividend for the sukuk. So now for what I can see it is not that much problem anymore in terms of where to invest.”

He mentioned the sukuk market in Malaysia not only by its size but also by the rating of the assets. This argument was also supported by B-5:

“I think the Malaysian stock exchange, the Malaysian banking system, bond market have responded very well. That is because in Malaysia there is a big push for Islamic finance. I think you will find that the situation may not be the same elsewhere.”

The answers of B-3 and B-4 also reinforced these arguments. However, B-3 indicated a lack of stock securities in the market.

It is believed that the insurance business, as well as takaful, are moving forward to a new future. According to the requirements of a certain period, new products are designed and offered by companies with different motivations. B-3 explained their future vision as follows:

“So, from death we move to living benefits. Now the next phase what is coming globally is we are talking about wellness, so from death to living benefits now the industry is on wellness.”

It is expected that the takaful products will be more diversified and supportive of the healthy lifestyle, according to their new programme. In this way, customers will be careful about their health while enjoying their contractual benefits. Additionally, TOs are believed to have a lesser claim ratio, which will ease their risk management and claims operations. B-3 explained their programme regarding to this.

Another important expectation for the future is the digitalisation. B-4 explained that as follows:

“We going to develop more distribution channel, not only depending on agency channel. We have also now bank channel, direct channel, online channel and all those.”

B-1 also emphasised the digitalisation and the internet marketing will be the main agency for future operations due to the needs of the younger generations:

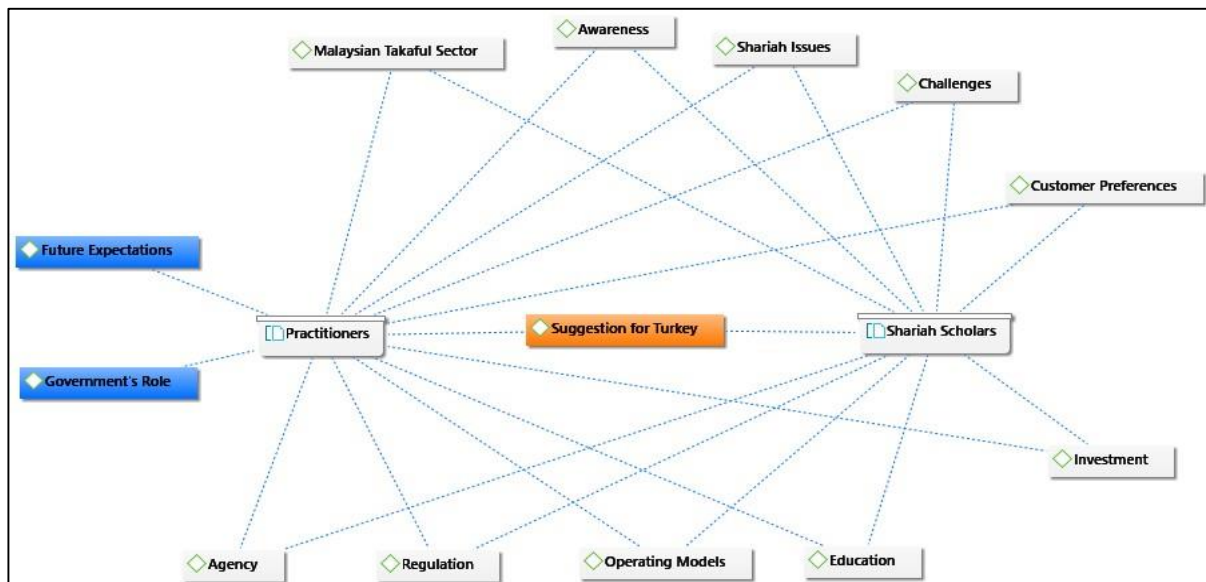
“...the younger generation, they prefer just take insurance through internet. So that's the future. A bit cheaper because we don't need to pay commissions to the agents.”

In conclusion, the Malaysian takaful market is still considered in the growing phase and the future expectations of it are quite promising. Although the market faced some difficulties in the past, such as the inadequacy of human capital, investment tools and retakaful operators, they have managed well with the support of the government. In the future, it is believed that different types of products and marketing strategies will help takaful to lead the insurance market in Malaysia by the benefits of digitalisation.

4.1.7. Lessons for Turkey

Figure 1 shows the relationship between the codes that are used for this study. There are two types of interviewees for the analysis, and they are named Practitioners and Shariah Scholars in Figure 1. This figure represents the interviewee's suggestions for the Turkish takaful market and the categories of those suggestions. It is apparent that the suggestions from both practitioners and Shariah scholars have mostly fallen into similar categories, except for the importance of the government's role and future expectations emphasised by the practitioners. This can be interpreted as practitioners, due to the nature of their job, are more business-minded and care about future operations and the easiness of the implementations of the regulations from the government, while the Shariah scholars mainly focus on the theoretical development of the takaful system.

Figure 1: Code Relationship Diagram



Turkey should follow small but solid steps to develop the takaful system. It is suggested that the takaful system should start with basic products. In this way, even conventional insurance companies would tend to approve their products. According to B-2, authorities should provide a list of approved companies that are offering takaful products. Then B-2 added that the regulation should follow up products and the Shariah governance system. A-1 suggested that the Malaysian governance framework is a good example, and Turkey can adopt the Malaysian model. A-1 said:

"I believe we can share something from our experience especially from our governance part. We have a strong governance framework here in Malaysia, it is not from the bottom to top actually is the willingness and the initiative from the top as well, perhaps because people wants Islamic system, people want to see government to be Islamic, perhaps this also contribute to the best practice, but we can see clearly the steps taken by our central bank so they are willing and they are proactive doing things and to promote Islamic finance, they adopt Islamic finance as their needs and in their policy."

As emphasised by A-1, a proactive role of the government and the regulatory authorities plays an important role in the development of the takaful ecosystem. B-3 also emphasised that the importance of the Malaysian experience would be beneficial for developing the Turkish takaful ecosystem. Contrary to A-1 and B-3, B-5 said:

"I don't necessary believe whatever works in Malaysia can work anywhere else. We must understand the local conditions, how a country operates and how the whole financial system in the country is organized and work within that system."

According to their answers, it can be summarised that it is possible for Turkey to learn from the Malaysian experience and adopt some of their practices. However, these practices require some changes and arrangements based on the idiosyncratic financial ecosystem of Turkey.

Additionally, the regulatory and the Shariah framework are two fundamental institutions to develop a proper takaful ecosystem in Turkey. A-4 said:

"We need to think if Turkey is really serious about this industry, they have to provide the so-called ecosystem for the takaful. And this ecosystem will begin first, with the legal framework, then with the regulatory framework, it can also with the sharia framework. I can say it is two important frameworks to develop, one is the legal, and one is the sharia."

This issue also has been mentioned by other interviewees. B-3 brought A-4's comments further and said:

"...first key steps like at the Turkey government or Turkey as whole want to really go in a big way establishing Islamic finance, which is the first to have proper regulation endorsed by the government. Have a proper regulation not just to be a subset in insurance, don't be a subset, it has separated regulation governing the takaful industry and also the central sharia body, like the one is Bank Negara."

As emphasised by B-3, the regulation for takaful should be separated, not combined with the conventional insurance. A-4 also indicated some of the rules should be covered in the regulation. Besides that, A-4 said *"the central sharia committee, but at least there should be ruled and regulation governing the sharia committee at each and every takaful operator. Highlighting the rules and the responsibility, the remuneration and their appointment and the removal of the sharia committee. The sharia framework is very much needed."*

As A-4 has expressed, the qualification and the Shariah governance system procedures should be designed and ruled accordingly. Nonetheless, A-3 argued that regulatory development should be gradually by saying:

"Sometimes too much regulation at the earlier stage can kill the market because of the over regulation. And that's why even in Malaysia it is terrifying we have more save regulation for the institution itself, you sell to your market, so we make sure that you are Shariah-compliant."

Then A-3 explained this case with a metaphor by saying:

“...it is good to gradually put in the regulation by bit by bit until its sufficiently growing and you can put more regulation. It is just like a small kid you don't put so many rules to them but when they are bigger than you start more rules and more disciplines.”

B-4 indicated that the risk of not having a proper regulation may cause exploitation in the market. Some may claim themselves as takaful without practising it. As it is clearly stated, without the regulation, the Shariah non-compliance may occur unwittingly. In addition, some companies may mislead the customers by using the names of the Shariah-compliant products without implementing the Islamic financial principles properly. B-1 insisted that allowing takaful windows may put the full-fledged takaful operators in a difficult situation:

“...you need to develop a proper regulation. Although Indonesia is the largest Muslim country but its takaful is not much growing because the authority is not really strict. For example, they allow the conventional banks, conventional insurance to market takaful through windows, the windows like we did in the past. But they still allow so that we put full fledge takaful operators. It is very difficult to compete, unlike here. For takaful operators, they must have full fledge takaful operation. They shouldn't allow some windows, some full fledge. Otherwise, it is difficult to compete.”

Considering the above opinions, it is evident that the Shariah governance system is so important that it is fundamental and obligatory for the takaful ecosystem to implement it. However, implementing a comprehensive structure can be difficult at the beginning phase. For this reason, A-3 indicated that the Shariah governance system could be developed parallel to the business development by saying:

“Proportional means the regardless of your Shariah governance, if your business is so small you don't expect to need one of officer for Shariah review, another officer for Shariah audit, and another officer for risk function. So maybe just one officer is enough to look at all the aspects because your operation is very small but if your business grows bigger maybe you need to get more officers.”

Besides the governance system, A-4 illustrated other important aspects of the takaful ecosystem by saying:

“...you are need of supporters, supporting agencies such as you need to have human capital in all aspects. You need to have more actuaries who understand the technicalities on the takaful. You need to have qualified and underwriters who understand the between underwriting takaful products, you need to have claim managers, so this is all this and the training part. That market is in need of good training industry to be trained and trained and trained because the market is changing drastically at the demand of the market.”

A-4 especially indicated the importance of the human capital. Moreover, B-5 indicated that while training or education people, it is also necessary to educate both the conventional insurance and takaful by saying:

“...it’s best for someone to be able to go both the conventional spectrum and the takaful spectrum and then arrive at the place where they understand both and that’s why there would be of better value. So I am keen in developing takaful talents, but I also tell my takaful talents to understand the conventional system, because for you to be an expert in Malaysia you must understand both. You can’t do just one. It could be the same in Turkey as well because you also run both systems.”

B-5 expressed that this situation is especially true for countries like Turkey, where both the conventional and takaful companies work in the same insurance market. Furthermore, A-3 has mentioned, the awareness can be increased by education. It can be interpreted in this way: the sooner you educate your future customers, the better results you may have.

Lastly, investment tools were also mentioned in the interviews. They suggested that the takaful ecosystem requires Islamic investment tools to be appropriately developed. B-1 said:

“...they need to promote sukuk otherwise it will be very difficult for the fund to be invested in Shariah fund. Then you need to be regulated same like the Securities Commission here. So that is the first step that we need to do – get the regulations.”

Without the necessary investment tools, it will not be easy for TOs to grow. On the other hand, A-4 indicated some other products that can be developed in the future parallel to the growth of the takaful ecosystem in Turkey. A-4 said:

“So that is the investments you need you have Shariah-compliant assets, on the marketing you need create more distribution channels such as bank and takaful, and on also for so-called financial inclusion you need also think about micro-takaful, the whole ways where people have really seen you are working on financial inclusion so need to have macro-takaful as well.”

In brief, interviewees firstly indicated the importance of regulation and the Shariah governance system as a suggestion for the development of takaful to Turkey. Meanwhile, it is also advised that this development should be done gradually regarding the needs of the market. They also mentioned the risks of not having the regulation and the Shariah governance. Additionally, they have expressed the importance of the human capital. With the growth of the market, more qualified people will be needed in the market. Moreover, it is emphasized that Shariah compliant investment tools are a must for the takaful operator. Finally, different types of products have been suggested, for example, Turkey can develop microtakaful products to increase the financial inclusion in the future

Conclusion

In this paper, it has adopted a phenomenological perspective, assuming takaful as our phenomenon. This phenomenon has been investigated by examining the experiences of the business professionals and the Shariah scholars from Malaysia to develop the takaful system in Turkey.

It is found that awareness has a direct effect on takaful penetration which can be increased by proper education. Islamic financial literacy level helps not only the takaful market but also the

whole IFIs. Agencies' knowledge and awareness are very important for takaful operators because they are those who lead the customers. Since it has been found that some agencies may mislead the customers about the takaful system due to the deficiency of knowledge, it is a must for a TO to train agents of fundamental principles about takaful.

Although agencies are very important for the takaful ecosystem, it has been indicated in the interviews that takaful operations are being affected by the current uptrend of the technology like other financial operations. This uptrend makes internet marketing more and more popular and necessary, especially for the fact that the Gen-Y and the Gen-Z are hand in glove with the technology. For this reason, they tend to spend less time on conventional ways of consuming. This finding may light the way for the Turkish TOs for their future marketing decisions.

In terms of the regulation and supervision bodies, they are very well organised in Malaysia and takaful operators are supervised in both Shariah and technical perspectives. Centralised Shariah governance bodies and unified regulations make it easier for practitioners and regulators to proceed with business. Meanwhile, takaful operators are supported by the government and the regulatory bodies. These are one of the main reasons that help the takaful market grow in Malaysia. It is possible for the Turkish regulators to implement these steps for further development of the Turkish takaful ecosystem.

The Shariah committee is very important for takaful business. This committee has a different kind of contribution to the operations. Firstly, if you have a Shariah committee, it will increase the customers' trust in the company. This is a solid proof that your operations are Shariah compliant. In other words, if a TO's committee consists of acknowledged people in Shariah, it can be used as a promotion for TO's operations. A strong Shariah committee can attract more customers who seek for trustworthy Islamic insurance products. It can be said that the Shariah governance system practised in Malaysia is strong and efficient. This can be found in the appreciation of the Shariah governance system uttered by the Malaysian Shariah scholars and practitioners in the interviews. Therefore, it is advised for Turkey to benefit from their experience. However, it might require some adjustments before implementing this Shariah governance system into practise due to the idiosyncratic features of Turkey. Moreover, it is very important to notice that without the government support, the takaful ecosystem may not grow as healthily as in Malaysia.

In short, the findings of this study are expected to help practitioners, regulators and Shariah scholars to develop a proper ecosystem for takaful in Turkey. It is recommended that starting from developing a proper regulation and Shariah governance system helps the further development to be more tangible. Additionally, TOs need to focus on talent development if they are willing to increase their market penetration. In the meantime, they should invest in increase of the takaful literacy by educating the youth as early as possible. This is an initial and comprehensive study; further studies can focus on each theme separately for investigation.

References

- Abdullah, N. I., & Fares, D. (2012). Applications of Malaysia Deposit Insurance Corporation (MDIC) To Takaful Operators: An Analysis from the Shariah Advisors' Perspective. *Information Management and Business Review*, 4(12), 615–624.
- Aksoy, M. A. (2018). Türkiye'de Katılım Sigortacılığı. *Ankara Hacı Baram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, XXII(2), 3–36.
- Alhabshi, S. O. (2017). Challenges for the Takaful Industry. In M. Ariff & S. Mohamad (Eds.), *Islamic Wealth Management Theory and Practice* (pp. 249–265). Edward Elgar. <https://doi.org/10.4337/9781786439390.00023>
- Ali, E. R. A. E., & Odierno, H. S. P. (2008). *Essential Guide to Takaful (Islamic Insurance)* (1st ed.). CERT Publication.
- Aslan, H. (2015). Türkiye'de Tekafül (İslami Sigorta) Uygulamaları: Problemler ve Çözüm Önerileri. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(1), 93–117.
- Aslan, H. (2017). Tekâfül Uygulamalarının Güncel Sorunları: Türkiye Piyasası İçin Bir Değerlendirme. In S. Kaya, F. Yardımcoğlu, & H. Aslan (Eds.), *Tekâfül: Teori ve Uygulama* (pp. 153–172). Ensar Neşriyat.
- Aslan, H., & Durmuş, M. E. (2016). İslami Sigortacılık (Tekafül): Yöneticilerin Perspektifinden Türkiye Uygulaması. In Ö. Karaoğlu, S. Kaya, F. Yardımcoğlu, & H. Aslan (Eds.), *International Congress on Islamic Economics and Finance* (Issue Vol 3: "Islamic Finance: Sukuk and Takaful," pp. 17–29). Beşiz Yayınları. <http://www.isefam.sakarya.edu.tr/wp-content/uploads/2017/10/Volume-3.pdf>
- Ayedh, A. M., & Echchabi, A. (2015). Shari'ah supervision in the Yemeni Islamic banks: a qualitative survey. *Qualitative Research in Financial Markets*, 7(2), 159–172. <https://doi.org/10.1108/QRFM-06-2014-0017>
- Azhar, A., & Badarulzaman, M. H. (2015). The Practice of Hibah in Takaful Institutions : A Case Study in Takaful Ikhlas Sdn. Bhd. *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*, 12(2), 41–54.
- Berkem, Z. (2014). Effective Supervision of Islamic Insurance According to Malaysian Experience (1984-2012). *International Journal of Social Economics*, 41(12), 1220–1242. <https://doi.org/10.1108/IJSE-08-2013-0182>
- Billah, M. M. (2001). Sources of Law Affecting Takaful (Islamic Insurance). *International Journal of Islamic Financial Services*, 2(4).
- Burton, B. (2007). Qualitative Research in Finance – Pedigree and Renaissance. *Studies in Economics and Finance*, 24(1), 5–12. <https://doi.org/10.1108/10867370710737355>
- Çalık, A. (2014). Katılım Bankalarında Sigorta Uygulamaları ve Tekâfül Sigorta Sistemi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 51(587), 95–106.
- Christensen, L. B., Johnson, R. B., & Turner, L. A. (2015). *Research Methods, Design and Analysis* (12th ed.). Pearson.
- COMCEC. (2016). *National and Global Islamic Financial Architecture: Problems and Possible Solutions for the OIC Member Countries* (Issue October). http://ebook.comcec.org/Kutuphane/Icerik/Yayinlar/Analitik_Calismalar/Mali_Isbirligi

/Toplantı7/index.html

COMCEC. (2019). *Improving the Takaful Sector In Islamic Countries*.

Dalgın, N. (1994). *İslam Hukukuna Göre Sigorta*. Ondokuz Mayıs University.

Dalgın, N. (2003). İslam Hukuku Açısından Karşılıklı Sigortalar. *İslami Araştırmalar Dergisi*, 16(4), 615–629.

Demir, F. (2002). Sigorta ('Âkile Müessesesi ve Süftece Muamelesi Işığında Bir Tedkik). *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, XLIII(2), 169–200. <http://ktp2.isam.org.tr/detayilhmkltz.php?navdil=tr&midno=10475625&Konu=İslâm+Hukuku>

Echchabi, A., & Abd Aziz, H. (2014). Shari'ah Issues in Islamic Banking: A Qualitative Survey in Malaysia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 6(2), 198–210. <https://doi.org/10.1108/QRFM-12-2012-0035>

Edmonds, W. A., & Kennedy, T. D. (2017). *An Applied Guide to Research Designs: Quantitative, Qualitative, and Mixed Methods* (Second). SAGE.

Er, A. İ., & Özdemir, M. (2019). İslam İktisadı Söylemlerinin Cuma Hutbelerindeki Yeri: İstanbul İli Örneği. *Pesa Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(2), 150–169. <https://doi.org/10.25272/j.2149-8385.2019.5.2.09>

Faisal Nazir Hussain, & Noor, A. M. (2018). An Assessment of Customer's Preferences on The Selection of Takaful Over Conventional: A Case of Saudi Arabia. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 12(1), 33–60.

Guest, G., Bunce, A., & Johnson, L. (2006). How Many Interviews Are Enough?: An Experiment with Data Saturation and Variability. *Field Methods*, 18(1), 59–82. <https://doi.org/10.1177/1525822X05279903>

Habib, F., & Shaukat, M. (2016). Shariah Appraisal of the Takaful Model Based on "Tabarru" (Donation). *Journal of Islamic Banking & Finance*, 33(3), 65–83.

Hacak, H. (2017). İslami Sigorta (Tekâfül) Ticari Sigortadan Farklı Mıdır? In S. Kaya, F. Yardımçoğlu, & H. Aslan (Eds.), *Tekâfül: Teori ve Uygulama* (pp. 93–110). Ensar Neşriyat.

Ismail, E., & Alhabshi, S. O. (2017). Takaful. In B. Abdul Hamid, M. H. Ibrahim, & S. Kamarudin (Eds.), *Islamic Finance the New Normal* (pp. 321–358). Pearson.

Jaiyeoba, H. B., & Haron, R. (2016). A Qualitative Inquiry into the Investment Decision Behaviour of the Malaysian Stock Market Investors. *Qualitative Research in Financial Markets*, 8(3), 246–267. <https://doi.org/10.1108/QRFM-07-2015-0027>

Kaczynski, D., Salmona, M., & Smith, T. (2014). Qualitative research in finance. *Australian Journal of Management*, 39(1), 127–135. <https://doi.org/10.1177/0312896212469611>

Laçınbala, Y., & Ünsal, H. (2019). Katılım Sigortacılığında (Tekâfülde) Pencere Sisteminin Değerlendirilmesi. *Sosyoekonomi*, 27(42), 181–202. <https://doi.org/10.17233/sosyoekonomi.2019.04.10>

Leavy, P. (2017). *Research Design: Quantitative, Qualitative, Mixed Methods, Arts-Based, and Community-Based Participatory Research Approaches*. The Guilford Press.

Loke Ke Wei, K., & Mohd Thas Thaker, H. (2017). A Qualitative Inquiry into Islamic Home

- Financing: Evidence from Malaysia. *Qualitative Research in Financial Markets*, 9(2), 147–167. <https://doi.org/10.1108/QRFM-07-2016-0020>
- Marhanum, C. M. S., Nurdianawati Irwani, A., Siti Salwani, R., & Saodah, W. (2012). Takaful Agents' Roles in Accordance with the Quran and Sunnah. *Global Journal Al-Thaqafah*, 2(2), 41–45. <https://doi.org/10.7187/GJAT212012.02.02>
- Md Zabri, M. Z., & Mohammed, M. O. (2018). Qualitative Validation of a Financially Affordable Islamic Home Financing Model. *ISRA International Journal of Islamic Finance*, 10(2), 143–161. <https://doi.org/10.1108/IJIF-08-2017-0023>
- Merriam, S. B., & Tisdell, E. J. (2016). *Qualitative Research A Guide to Design and Implementation* (Fourth). Jossey Bass.
- Mohammed, N., Binti, N., Nor, M., Kamil, N. M., & Nor, N. B. M. (2014). Factors Influencing the Choice of Takaful Over Conventional Insurance : The Case of Malaysia. *Journal of Islamic Finance*, 3(2), 1–14.
- Mohd Fauzi, P. N. F., & Abdul Rashid, K. (2014). The Methods in Assessing Takaful Claims for Construction Works Loss and Their Legitimacy From the Shariah Perspectives. *The 2nd IIUM – Kyoto University Research Colloquium Shari'ah Compliance Issues in Construction, 8 May 2014*, 601–622.
- Mohd Noor, A., & Abdullah, M. A. (2009). Takaful (Islamic Insurance) Benefit: Ownership and Distribution Issues in Malaysia. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 5(3), 35–48.
- Noordin, K. (2014). The Implementation of Tabbaru' and Ta'awun Contracts in the Takaful Models. In A. Ab Rahman, W. M. Wan Ahmad, & S. Mohamad (Eds.), *Islamic Economics, Banking and Finance: Concepts and Critical Issues*. (pp. 91–112). Pearson Education Asia.
- Noordin, K., & Fares, D. (2017). Issues and Challenges in Introducing Islamic Insurance (Takaful) into the Algerian Financial Market: Lessons from Malaysia. In S. K. Ab. Manan, F. Abd Rahman, & M. Sahri (Eds.), *Contemporary Issues and Development in the Global Halal Industry* (pp. 359–369). Springer. <https://doi.org/10.1007/978-981-10-1452-9>
- Ölçen, O. (2014). Tekaful Sigortacılık Sistemi. *İZU Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(5), 169–196.
- Othman, A., Sari, N. M., Alhabshi, S. O., & Mirakhor, A. (2017). *Macroeconomic Policy and Islamic Finance in Malaysia* (1st ed.). Palgrave Macmillan.
- Özdemir, M., & Aslan, H. (2018). *The Political Economy of the Transformation of Islamic Finance in Turkey*. <https://www.setav.org/en/report-the-political-economy-of-the-transformation-of-islamic-finance-in-turkey/>
- Rahman, Z. A., & Redzuan, H. (2009). *Takaful The 21st Century Insurance Innovation* (1st ed.). McGraw-Hill.
- Ritchie, J., & Lewis, J. (2003). The Foundations of Qualitative Research. In J. Ritchie & J. Lewis (Eds.), *Qualitative research practice: A guide for social science students and researchers*. SAGE. <https://doi.org/10.4135/9781452230108>
- Sakti, M. R. P., Syahid, A., Tareq, M. A., & Mohd Mahdzir, A. (2016). Shari'ah Issues, Challenges, and Prospects for Islamic Derivatives: A Qualitative Study. *Qualitative Research in Financial Markets*, 8(2), 168–190. <https://doi.org/10.1108/QRFM-06-2015-0024>

- Salmona, M., Kaczynski, D., & Smith, T. (2015). Qualitative theory in finance: Theory into practice. *Australian Journal of Management*, 40(3), 403–413. <https://doi.org/10.1177/0312896214536204>
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2016). *Research Methods For Business Students* (7th ed.). Pearson.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach* (7th Editio). John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.1419.3126>
- TSB. (2019). *Official Insurance Statistics*. <https://www.tsb.org.tr/resmi-istatistikler.aspx?pageID=909>
- Ünalın, A. (2008). İslâm Hukukunda Muvâlât Akdi Ve Sigorta Açısından Değerlendirilmesi. *Dicle Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, X(1), 1–17.
- Ünlü, U. (2018). Tekafül Sigortası Kapsamında Sigortalılarca Ödenen Primlerin İadesi. *Mali Çözüm*, 28(150), 149–155.
- Ustaoğlu, M. (2014). Alternatif faizsiz sigortacılık uygulamaları ve gelir seviyesine göre kamu bilincinin değerlendirilmesi: Ampirik analiz. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 109–130.
- Üstün, Y. (2014). Sigorta, tekafül ve kooperatif Sigortacılığı. *Karınca Dergisi*, 80(927), 1–12.
- World Bank, & IDGB. (2016). *Global Report on Islamic Finance: Islamic Finance: A Catalyst for Shared Prosperity*. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0926-2>
- Yas, M., Aslan, H., & Ozdemir, M. (2018). Modern History of Islamic Finance and a Strategic Roadmap for Its Development in Turkey. In A. F. Aysan, M. Babacan, N. Gur, & H. Karahan (Eds.), *Turkish Economy: Between Middle Income Trap and High Income Status* (pp. 213–238). Springer International Publishing. https://doi.org/10.1007/978-3-319-70380-0_10
- Yıldırım, İ. (2014). Tekafül (İslami) Sigortacılık Sisteminin Dünyadaki Gelişimi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(2), 49–58.
- Yılmaz, A. (1997). İslam Hukuku Açısından Sigorta. *Harran Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 3, 133–162.

Wealth Planning Parameters Based on *Maqāṣid Al-Sharī'ah* According to Ibn 'Āshūr's View: A Preliminary Study¹

Mohamad Salfiyudin Mohd Pandi*

Raihanah Hj Azahari**

Asmak Ab Rahman***

Received: 16.12.2020

Accepted: 10.03.2021

DOI: 10.25272/ijisef.841295

Type: Research Article

Abstract

Making an early planning on properties owned is indeed something that is encouraged in Islam. However, the absence of a specific guideline in the implementation of wealth planning has caused several issues. The consequences of these issues have resulted in the failure to enforce the intended wealth planning. In some cases, after being tried in court, the wealth plans have been declared as void by the court. Therefore, this study aims to suggest the appropriate parameters which may be used as the basis and guidelines by property owners, especially Muslims, in ensuring compliance of wealth planning with the correct methods and requirements of Islamic law. Generally, this study adopts a qualitative approach with content analysis to obtain the required information and data. The results of the study reveals that the discussion of *maqāṣid al-sharī'ah* involving *tabarru'* contracts by Ibn 'Āshūr in his book *Maqāṣid al-Sharī'ah al-Islāmiyyah* is suitable to be used as the basis and main consideration for the formation of wealth planning parameters for Muslims. The application of wealth planning parameters based on *maqāṣid al-sharī'ah* may help Muslims in particular to make proper wealth planning that complies with the principles of syariah, while at the same time realizes the wishes and expectations of the property owners therefrom.

Keywords: Wealth planning, Inheritance, Parameter, *Maqāṣid al-sharī'ah*, Ibn 'Āshūr.

Jel Code: D31.

¹ This work was supported by the Fundamental Research Grant Scheme (FP063-2018/A). The authors would like to express their gratitude and appreciation to the Ministry of Higher Education Malaysia (MOHE) for the grant.

* University of Malaya, salfiyudin@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8530-2902

** Assoc. Prof. Dr, University of Malaya, raihan@um.edu.my, ORCID: 0000-0002-2353-4916

*** Assoc. Prof. Dr, University of Malaya, asmak@um.edu.my, ORCID: 0000-0003-1406-3099

Introduction

Wealth planning refers to a form of planning that can be implemented by a person while he is still alive. This encompasses on how he acquires, manages and distributes his wealth to his heirs and beneficiaries at his discretion. This has to be fair in all manner. Through this early planning he will be able to control, monitor and utilize the wealth for the recipient, himself and his family during his life and after his passing (Yaacob, 2016: 171-172).

Waṣiyyah (will), *hibah* (gift), *waqf* (endowments) and *amanah* (trusts) are among the main instruments that can be used by Muslims in planning the properties owned by them. Previous studies have suggested that the application of these wealth planning instruments has to be expanded among the society at large as it has brought more benefits not only to the owners but also to their heirs, other interested non-heirs and the other Muslims generally (Daud, M. Z., Rosland, A., and Hasbulah, M. H, 2015: 69-88). Apart from that, an early planning on wealth may avoid any unwanted problems and risks in future such as wealth disputes, disagreement among heirs, unclaimed estates, wealth freezing and more. This will indirectly make estate planning as one of the best alternatives to be used in resolving synonymous issues involving the administration of deceased's estates of Muslims in Malaysia that has long been prevalence.

As a consequence to the above, society is indeed encouraged to make early plannings on properties owned during their lifetime without being too dependent or completely dependent on the system of division of estate after death (*farā'id*) which will be managed by their heirs who are left behind. Such assumption is indeed erroneous because as an owner and trustee of the asset, every person should plan on how their assets can continuously provide benefits even after their death. However, in order to ensure that the objectives and benefits of the wealth planning are achieved, property owners must first understand the proper method of wealth planning. Zakaria, Hasbullah and Mahad Musa (2017: 14-20) explained that in the context of wealth planning, a good understanding of the real purpose of doing it is required before it is applied. This is to ensure that the application of wealth planning instruments as mentioned before is not misused for any purpose that is contrary to Islamic law. This is due to the fact that there are several instances where even though wealth planning has been made by the property owner during his lifetime, it has not been implemented as intended by the owner and deemed invalid due to several factors by the court.

This is apparent in the case of *Saharain bin Nordin vs Noraidah binti Nordin*, whereby the respondent who is the biological child of the deceased, the late Hjh. Sapiah @ Safiah binti Ahmad, has claimed that her late mother had given her a piece of land and a one-storey terrace house to her before she died as gifts. However, the appellant, who is also the biological son of the deceased, has challenged the validity of the *hibah* and appealed the whole decision of the judge of the Syariah High Court to the Syariah Court of Appeal. After

examining all the pillars and conditions of *hibah*, the court ruled that all the necessary elements had been met except for the pronouncement of *ijāb* and *qabūl* which could not be stated and proved clearly. On that basis, the Syariah Court of Appeal has ruled that the *hibah* was invalid and void even though the respondent has submitted two witnesses who are her own relatives. However, the credibility of the witnesses has been disputed due to the possible existence of conflict of interests with any of the disputing parties (Bachik, 2020).

In addition, the gift of property or asset during life without adhering to the proper procedures may backfire and cause setbacks to the giver himself. This is due to the fact that as has always been reported in the newspapers there are many cases where property owners were neglected by their children after transferring all their properties to the children before their death. For example, the case involving an 83-year-old, Daut @ Md Kassim Jali who was said to have been abused and neglected by his own children after he transferred all his assets worth more than RM4 million to them (Bachik, 2020).

Similarly, in the context of *waṣīyyah*, there are also issues whereby the *waṣīyyah* made by the testator cannot be executed optimally or decided to be void by the Syariah court which has the jurisdiction in deciding the validity of the *waṣīyyah* made by the Muslims in Malaysia. These include cases involving *waṣīyyah* exceeding one-third of the value of the properties, (MLJ, 1975: 70)² *waṣīyyah* to the heirs who are the beneficiaries of the deceased's estates (FMSLR, 1915: 204),³ *waṣīyyah* made with the intention of denying the rights of certain heirs (JH, 1983: 217)⁴ and other related cases.

Based on these scenarios, there is definitely a need to establish a parameter that can be used as a basis and provides guidelines to Muslims in making proper wealth planning on their properties. This is to ensure that the objectives and benefits expected from the planning will eventually be realized and thereby avoiding conflicts and undesirable difficulties to all parties. Thus, this study aims to establish wealth planning parameters and will focus by using the principle of *maqāṣid al-sharī'ah* as its basic discussion.

1. The Concept of Wealth Planning

The word "planning" has been defined as the deed, action or an effort of doing something (Kamus Dewan, 2007: 1280). It is also defined as a process of determining objectives, followed by the process of finding and evaluating various available alternatives towards achieving the intended objectives (Mohamed, 1994: 8).

On the other hand, wealth means anything that has a value and can be compensated for by anyone who damages or destroys it (al-Zuḥaylī, 1985: 42). In addition, wealth is also defined as human being's natural desire which can be kept for a required period of time (Ibn 'Ābidīn, 2003: 10).

² Amanullah bin Haji Ali vs Hajjah Jamlilah (1975) 1 MLJ 70.

³ Sheikh Abdul Latif and Ors vs Sheikh Elias Bux (1915) 1 FMSLR 204.

⁴ Siti Binti Yatim vs Mohamed Nor Bin Bujal (1983) 3 JH 217.

In a nutshell, wealth planning can be translated as a process which involves all the efforts and actions taken by the property owner during his lifetime to distribute his wealth to his desired beneficiaries, regardless whether to his heirs or non heirs through the methods allowed by syariah.

Planning is indeed a key element in determining the smoothness and successfulness of a thing to be done. A good and systematic planning ensures that something can go according to its plan and successful either in this world or the hereafter. Allah s.w.t. said in Surah al-Hashr 59: 18:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَارْتَبُوا لَهُ نَفْسَكُمْ مَا قَدَّمْتُمْ لِغَدٍ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

“O you who have believed, fear Allah. And let every soul look to what it has put fourth for tomorrow - and fear Allah. Indeed, Allah is Acquainted with what you do”.

In addition, Prophet (b.u.h) also said:

إِغْتَنِمِ خَمْسًا قَبْلَ خَمْسٍ: شَبَابَكَ قَبْلَ هَرَمِكَ، وَصِحَّتَكَ قَبْلَ سَقَمِكَ، وَغِنَاكَ قَبْلَ فَقْرِكَ، وَفَرَاغَكَ قَبْلَ شُغْلِكَ، وَحَيَاتَكَ قَبْلَ مَوْتِكَ.

“Take advantage of five before the coming of five: your youth before your old age, your health time before your illness, your wealth before your poverty, your free time before your busy time and your life before your death (al-Naysābūrī, 2002: 341).

The above hadith is clearly a form of reminder especially to Muslims to always be vigilant and not to be careless despite of everything that he possesses. In fact, the opportunity in our life should be used to plan properly for the good and benefits of the future. This includes making plans for the distribution of wealth to ensure that it will be beneficial in this world and the hereafter.

As has been explained before, there are generally a few methods that can be adopted in the context of wealth planning which can be referred to as wealth planning instruments such as *waṣīyyah*, *hibah* (gift), *waqf* (endowments) and *amanah* (trusts). Each of these instruments is different from the other and this can be seen through the five main aspects, namely syariah rulings implementation, contract effective date, amount of inheritable wealth, the recipient eligibility and the time the contract is sealed. A good understanding of the concept of wealth planning including these existing instruments is indeed a requirement before it can be applied. (Kamarudin and Nor Muhamad, 2018: 8-16).

Waṣīyyah is one of the main instruments of wealth planning, which refers to the granting of an ownership after death by way of *tabarru'* (donations), whether it involves the granting of real property (*'ayn*) or usufruct. (al-Zuḥaylī, 1985: 8) “*Hibah*” meanwhile is a gift of

ownership from one party to another without any form of consideration (*'iwaḍ*) ('Alī Ḥaydar, 2003: 389), where it is done voluntarily during the lifetime of the grantor and without any coercion or undue influence (al-Zuḥaylī, 1985: 5). The main difference between these two instruments is *waṣiyyah* takes effect after the death of the testator, while *hibah* is effective immediately during the life of the grantor. In addition, there is no restrictions and limitations on the amount of the property to be granted and on who shall become the beneficiary of the *hibah* (al-Jazīrī, 2003: 257-264). Meanwhile, *waṣiyyah* is only limited to one third of the property and cannot be given to the heirs of the deceased who is entitled to the estate of the deceased unless with the consent of the other heirs of the testator (al-Nawawī, 2005: 352).

Waqf, on the other hand, means the act of withholding and preserving a property's usufruct by maintaining its physicality (*'ayn*) and the right of *taṣarruf* is taken away from the *wāqif* (person making the *waqf*) and others. *Waqf* should be for charitable or religious purpose allowed by syariah towards goodness, virtueness and to become closer to Allah s.w.t. (al-Zuḥaylī, 1985: 154-155). In the contemporary application of *waqf*, it can be established either by dedicating real estate, furniture or fixtures, other movable assets and liquid forms of money and wealth like cash and shares which are allowed by syariah (SA Shaikh, AG Ismail, MHM Shafiai, 2017: 5-14).

Amanah in Islam is a general concept that refers to a responsibility that must be borne and implemented by a person in charge according to the rulings entrusted. In general, amanah can be divided into three aspects, namely amanah between the servant and His creator, amanah among human beings and amanah to own self ('Alī Ḥaydar, 2003: 225). While Amanah or trust in the context of wealth planning refers to the appointment of a trustee who is responsible for maintaining and managing the trust property in accordance with the terms and conditions set by the property owner (Halim and Ahmad Bustami, 2017: 310-335). In addition, a trust property is also defined as a property entrusted to one or more persons or certain trust bodies to be administered in trust on behalf of another person, body or organization, the public or the government. This trust property can be created either for a certain period of time or in perpetuity, depending on the terms and conditions of the trust made (Abdullah Muhammad, 2016: 123-132).

2. Maqāṣid al-Sharī'ah (The Objective of Shariah)

Maqāṣid al-sharī'ah is generally a combination of two words, namely *maqāṣid* and *sharī'ah*. *Maqāṣid* is a plural word derived from the word *maqṣad* (objective) which is taken from the verb *qaṣada*, which literally means straight path (Ibn Manẓūr, n.d.: 353).

Sharī'ah, on the other hand, literally refers to the path and the way that leads to the source of water. While in terms of terminology, syariah is defined as what is prescribed and revealed by Allah s.w.t. to his servants, which refers to the various laws applicable to Muslims (Zaydān, 2012: 38).

In discussing *maqāṣid al-sharī'ah*, Imām al-Shāṭibī explains that every law prescribed by Allah s.w.t. is basically intended to benefit the human beings, which includes in this world and the hereafter (al-Shāṭibī, 2004: 238).

On the other hand, Imām al-Ghazālī explained that what is meant by *maqāṣid al-sharī'ah* is closely related to the preservation of the five main basic things or also referred to as *ḍarūriyyāt al-khams*, which includes the preservation of religion, life, intellect, lineage and property. Every single thing that has the element of preservation of these five main things is referred to as *maṣlaḥah*, while every thing that brings harm to it is considered *mafsadah*. In addition, avoiding all forms of action that can invite damage to the five things is also categorized as *maṣlaḥah* (al-Ghazālī, n.d.: 328).

According to al-Raysūnī, Ibn 'Āshūr was the earliest contemporary Islamic scholar who gave a specific definition to the term *maqāṣid al-sharī'ah* (al-Raysūnī, 1995, 18). Ibn 'Āshūr generally divides *maqāṣid al-sharī'ah* into two aspects, namely *maqāṣid al-'āmmah* and *maqāṣid al-khaṣṣah*. *Maqāṣid al-'āmmah* carries the meaning of the intentions and wisdoms that Allah s.w.t. stresses in all or most of the things prescribed and not specified to certain syariah laws only (Ibn 'Āshūr, 2011: 251). *Maqāṣid al-khaṣṣah* meanwhile refers to the rules that are the purpose of syariah to realize *maqāṣid* that benefits human beings or to preserve their common good in certain matters (Ibn 'Āshūr, 2011: 251).

Specific definitions of the term *maqāṣid al-sharī'ah* are also made by other Islamic scholars, one of them is Wahbah al-Zuḥaylī who defines *maqāṣid al-sharī'ah* as the meanings and goals that is apparent in each or most of the prescribed laws. In addition, *maqāṣid al-sharī'ah* also carries the meaning of the objectives and secrets set by Allah s.w.t. in every of the prescribed Islamic laws. Wahbah al-Zuḥaylī places *maqāṣid al-sharī'ah* as a very important knowledge to be mastered, especially by the mujtahids in an effort to deduce the law from the sources of syariah and also to understand the divine texts of syarak. In addition, understanding the *maqāṣid al-sharī'ah* is also important to all because only through it, the underlying secrets of the ruling of a law can be known and appreciated (al-Zuḥaylī, 1986: 1017).

As for the wealth planning, its relationship with *maqāṣid al-sharī'ah* is clear especially from the aspect of preservation of property (*ḥifẓ al-māl*) which is one of the five main objectives of syariah or also referred to as *ḍarūriyyāt al-khams* (the five necessities) (al-Ghazālī, n.d.: 328). In addition, the concept of wealth planning also coincides with what was stated by Imām al-Shāṭibī in explaining *maqāṣid al-sharī'ah* or the main purpose of the revelation of syariah which was to produce goodness and benefits to the mankind. The benefits are not only focused on worldly aspects (*maṣāliḥ al-dunyawiyyah*), but also includes *masalih al-ukhrawiyyah* which is beneficial to the life hereafter (al-Shāṭibī, 2004: 223, 238). These two aspects, which include *masalih al-dunyawiyyah* and *maṣāliḥ al-ukhrawiyyah*, can generally be achieved through the implementation of wealth planning which is closely related to the application of *tabarru'* contracts such as *hibah*, *waṣiyyah*, *waqf*, *ṣadaqah* (charity) and etc. These are indeed practices

that are encouraged and have been promised with great rewards by Allah swt. In addition, wealth planning can ensure the sustainability of the property owned to benefit either the property owner himself or other individuals even after the passing of the property owner.

3. Methodology

This study generally adopts a qualitative approach with content analysis design. Data collection is through the method of document analysis, especially involving Ibn 'Āshūr's book entitled *Maqāṣid al-Sharī'ah al-Islāmiyyah* as well as other related works such as books and journals articles. The data obtained are then analyzed descriptively to achieve the set objective of forming an Islamic wealth planning parameter.

4. Wealth Planning Parameters Based on *Maqāṣid Al-Sharī'ah*

Based on the research conducted, this study found that the discussion of *maqāṣid al-sharī'ah* involving *tabarru'* contracts by Ibn 'Āshūr in his book *Maqāṣid al-Sharī'ah al-Islāmiyyah* is suitable to be used as a basis in establishing wealth planning parameters. This is due to the fact that the main instruments of wealth planning are made up of *tabarru'* contracts which refer to a contract that requires the giver not to take any form of consideration on the donation, charity or gift made and the recipient is not required to provide any form of consideration for the donation, charity or gift received. (al-Sanhūrī, n.d., 162) It can also be easily explained that *tabarru'* is a contract that does not require any form of consideration between the two contracting parties unlike a sale and purchase agreement and others which are categorized as *mu'āwadhah* contract.

The objectives of syariah involving the *tabarru'* contracts expressed by Ibn 'Āshūr are streamlined to the context of wealth planning practices in establishing the parameters or guidelines to ensure that the planning done complies with the following requirements of syariah:-

First *maqṣad*: *Tabarru'* contract is to be increased because it brings *maṣlahah* or benefits which includes general *maṣlahah* and specific *maṣlahah* (Ibn 'Āshūr, 2011: 488).

The first *maqṣad* mentioned by Ibn 'Āshūr shows that the implementation of *tabarru'* contracts such as *waṣiyyah*, *hibah* and *waqf* has been proven to have resulted in *maṣlahah* or benefits to human beings, which includes specific *maṣlahah* and also general *maṣlahah*. In creating specific *maṣlahah*, Allah s.w.t. has indeed promised huge and everlasting reward to individuals who undertakes *tabarru'* contracts during their lifetime. This is described in a hadith narrated by Abū Hurairah (May Allah be pleased with him):

أَنَّ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ قَالَ: إِذَا مَاتَ الْإِنْسَانُ انْقَطَعَ عَمَلُهُ إِلَّا مِنْ ثَلَاثَةٍ: صَدَقَةٍ جَارِيَةٍ، أَوْ عِلْمٍ يُنْتَفَعُ بِهِ، أَوْ وَلَدٍ صَالِحٍ يَدْعُو لَهُ (رَوَاهُ مُسْلِمٌ)

The Messenger of Allah (b.u.h) said "When a man dies, his deeds come to an end except for three things, *ṣadaqah jāriyah* (ceaseless charity, a

knowledge which gives benefits or a virtuous descendant who prays for him (for the deceased).” (Muslim, 2006: 1631)

Additionally, the application of *tabarru'* contracts may indirectly create benefits to various parties. This can be seen through the implementation of *waqf* by Saidina 'Umar r.a. of his land in Khaibar. The *waqf* land had been donated in the name of Allah s.w.t. and its benefits were channeled to various parties, including the poor, relatives, travellers, those who were fighting in the name of Allah and for the purpose of emancipation of slaves. This is clearly stated in a hadith narrated by Ibn 'Umar (May Allah be pleased with both of them):

عَنْ ابْنِ عُمَرَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قَالَ: أَصَابَ عُمَرُ بِحَيِّيرِ أَرْضًا، فَأَتَى النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالَ: أَصَبْتُ أَرْضًا لَمْ أَصِبْ مَالًا قَطُّ هُوَ أَنْفَسَ مِنْهُ، فَكَيْفَ تَأْمُرُنِي بِهِ؟ قَالَ: إِنْ شِئْتَ حَبَسْتَ أَصْلَهَا وَتَصَدَّقْتَ بِهَا. فَتَصَدَّقْ عُمَرُ أَنَّهُ لَا يُبَاعُ أَصْلُهَا وَلَا يُوهَبُ وَلَا يُورَثُ فِي الْفُقَرَاءِ وَالْفُرْقَى وَالرَّقَابِ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَالصَّيْفِ وَابْنِ السَّبِيلِ، لَا جُنَاحَ عَلَيَّ مَنْ وَلِيَهَا أَنْ يَأْكُلَ مِنْهَا بِالْمَعْرُوفِ أَوْ يُطْعِمَ صَدِيقًا غَيْرَ مُتَمَوِّلٍ فِيهِ.

“Umar acquired a piece of land in Khaibar, then he came to see the Prophet (b.u.h) and said: I have got a piece of land, where I have never acquired a better property than this, how am I to do with it? The Prophet (b.u.h) said: If you wish, you can keep it as an endowment to be used for charitable purposes. Then 'Umar gave the land to charity with a condition that it could not be sold, gifted or inherited and the charity was for the poor, the kinsmen, the emancipation of slaves, jihad, guests and and the travellers. It is not wrong for the administrator to eat part of the yield in a reasonable manner or to feed his friend sufficiently” (al-Bukhārī, 2002: 2772)

The same also involves other *tabarru'* contracts such as *waṣīyyah* and *hibah*. The permissibility of *tabarru'* contracts should be taken advantage by all Muslims, especially in undertaking wealth planning with the aim of ensuring that the wealth or the usufruct therefrom continues to bring benefits on a wider scale to the general public, especially the poor and the needy. Property owners should be sensible and wisely assess his surrounding situation, with regards to his family members and relatives who are financially unstable and need assistance to survive. Through the application of contracts or instruments of *hibah* and *waṣīyyah*, property owners can make provision of the property owned to those in need to ensure their end needs are met and guaranteed.

In the process of planning their wealth, both aspects which was emphasized by Ibn 'Āshūr i.e. the general *maṣlaḥah* and specific *maṣlaḥah* are to be taken into consideration by the property owner. The planning should not focus on the specific interest for the benefit of the owner of the property solely, but it should also consider the interests of the community as

well, particularly the heirs and other interested party who may be left behind. This is to ensure that the wealth planning implemented does not cause any harm or adverse implication to any party. Avoiding any form of harm or *mafsadah* is also a form of *maṣlahah* of syariah which is also one of the objectives of syariah (al-Shawkānī, 2000: 990). The prohibition from committing something that could cause harm is in line with the words of the Prophet (b.u.h):

لَا ضَرَرَ وَلَا ضِرَارَ

“Do not attempt something that is harmful and do not harm others” (Ibn Mājah, 2340)

Second *maqṣad*: The implementation of *tabarru'* contracts must be done voluntarily, that is, at the sole discretion of the giver and without any form of doubt or concerns over the gift made (Ibn 'Āshūr, 2011: 489).

Generally, this bequeath of property through *tabarru'* is referring to the giving of property owned without any consideration or return to the giver. Thus, the importance of this *maqṣad* is to avoid regretfulness to the property owner on the bequest made which may create negative perceptions to others against committing the good deed.

Therefore, there are two main elements in the implementation of *tabarru'* contracts which have to be fulfilled in order for a *tabarru'* contract to be legally valid, namely *al-taḥwīz* (the receipt of property by the recipient) and *al-ishhād* (testimony). Most of the scholars consisting of Imām Abū Ḥanīfah and Imām al-Shāfi'ī made *al-tanjīz* (implementation) as one of the valid conditions in the implementation of *tabarru'* contracts. Thus, a *tabarru'* contract is considered not to be enforceable as long as the property is not given to the specified recipient. In addition, during this period the giver will continue to possess the right whether to proceed with the contract or otherwise (Ibn 'Āshūr, 2011: 490).

The same applies to the condition of *al-ishhād* (testimony) that a *tabarru'* contract is unenforceable or ineffective as long as it is not witnessed by any qualified individual or party. This is as described in a hadith:

عَنِ النَّعْمَانِ بْنِ بَشِيرٍ قَالَ: تَصَدَّقَ عَلَيَّ أَبِي بِبَعْضِ مَالِهِ فَقَالَتْ أُمِّي عَمْرُهُ بِنْتُ رَوَاحَةَ: لَا أَرْضَى حَتَّى تُشْهَدَ رَسُولَ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ، فَاَنْطَلَقَ أَبِي إِلَى النَّبِيِّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ لِيُشْهَدَهُ عَلَى صَدَقَتِي، فَقَالَ لَهُ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: أَفَعَلْتَ هَذَا بِوَلَدِكَ كُلِّهِمْ؟ قَالَ: لَا، قَالَ: اتَّقُوا اللَّهَ وَاعْبُدُوا فِي أَوْلَادِكُمْ. فَرَجَعَ أَبِي، فَرَدَّتْ تِلْكَ الصَّدَقَةَ.

Nu'mān bin Bashīr narrates: My father has given me alms in part of his property. Then my mother 'Amrah binti Rawāḥah said: I am not satisfied with the gift until it was witnessed by the Messenger of Allah (b.u.h). So my father went to see Rasulullah (b.u.h) for him to be a witness. Then

Rasulullah (b.u.h) asked my father: Did you make this gift to all your children? My father replied: No. Rasulullah (b.u.h) said: Fear Allah and be fair to your children. So my father went home and decided to take back the gift (Muslim, 2006: 1623).

In the current context, these two elements mentioned by Ibn 'Āshūr which is *al-tahwīz* (acceptance of property by the recipient) and *al-ishhād* (testimony) is actually interpreted as the documentation process. A document refers to written or documentary evidence. Through this method, both elements can be explicitly or expressly stated in writing. The reality today is that the documentation involving wealth planning plays a significant role especially in proving that the gift and transfer of ownership of the property made to the recipient cannot be disputed or challenged by any party in the future (Mohd Sa'afie and Muda, 2018: 1-7).

In addition, this will indirectly demonstrate the importance of appointing a qualified party in implementing the wealth planning process, especially to ensure the continuity of the wealth planning documents and a seamless implementation of the process without any untoward difficulties. There are instances where the wealth planning has not been properly documented, thereby rendering it invalid and unenforceable and resulting in disputes amongst the heirs. For example, in the case of *Ibrahim bin Haji Abu Bakar vs Mohd Sah bin Mohd Ali*,⁵ the Plaintiff, Ibrahim bin Haji Abu Bakar has filed an application for a confirmation of *waṣīyyah* and *hibah* on the property of Azhari bin Mohd. Ali, a land HSD 389 PT 1885 measuring 9582 square feet located in Mukim Pekan, Jalan Rompin Lama, Pekan, Pahang. The plaintiff was a grand nephew of Azhari who died on 27 April 1982 and he claimed that the land HSD 389 Lot 1885 be transferred to him on the grounds that the deceased wanted to give and bequeath the land to him. However, the defendants, who are the heirs of the deceased, objected to the claim on the grounds that they did not know of the existence of the *waṣīyyah* and the gift referred to by the Plaintiff. Hence, they had applied for the estate to be distributed according to *farā'id* law only. However, the Plaintiff has tendered a statutory declaration, affirmed by eleven deponents before the Commissioner of Oaths No. A203 on December 29, 1989. The plaintiff has also brought a total of five witnesses and four of them are those who had affirmed the statutory declaration to support the evidence in the affidavit. Based on the testimony of the witnesses presented, the court ruled that the Plaintiff had failed to prove that the deceased had made a *waṣīyyah* to give the land to the Plaintiff during his lifetime. The court also found that although the Plaintiff had tendered a statutory declaration containing the words of the deceased in verbatim, the statutory declaration was not executed by the deceased thus, it was not considered to be a will (*waṣīyyah*). This is compounded by the Plaintiff's delay in making the claim which was made only after 7 years of the deceased's death. Therefore, the court confirmed that the Plaintiff had failed in his claim and the land was divided according to *farā'id* law.

⁵ Ibrahim bin Haji Abu Bakar against Mohd Sah bin Mohd Ali (2000) 14 JH 279.

Third *maqṣad*: Expansion of the rules of implementation of *tabarru'* contracts according to the wishes of the giver (Ibn 'Āshūr, 2011: 492).

In general, the third *maqṣad* means that the implementation of these *tabarru'* contracts is flexible in nature, where it can be prepared according to the wishes of the property owner himself. In the context of wealth planning, property owners may utilize *tabarru'* contracts provided by Islamic law to plan for the distribution of property to his desired beneficiary(ies) without having to be bound by faraid which already had a specific ruling on the recipients to inherit the property and their respective shares or proportions .

For example, the permissibility of *waṣiyyah* has provided a prospect for Muslims to plan to give his property only after his death or in other words the *waṣiyyah* shall take effect only after the owner of the property or the testator dies. Basically, one is allowed to perform *taṣarruf* on the property he owns as long as he lives and the right is lost immediately upon his death (Ibn 'Āshūr, 2011: 492).

In the context of wealth planning, the availability of various methods and instruments of *tabarru'* contracts has given the property owners the choices to decide the best instrument suitable to them. For example, *hibah* allows the property owner to give a certain amount of his property either to his heirs or non heir like adopted children. This is different for a *waṣiyyah* which is only allowed to be made to non heirs to an extent of one-third of the property only, but its enforcement is after the death of the testator, unlike *hibah* where it is effective immediately during the life of the grantor. Through *waqf*, property owners can ensure that their property will continue to be utilized and used for charitable purposes. Meanwhile, an instrument of trust enables the property owner to appoint any individual or any trusted party as a trustee who will manage his property according to the stipulated terms.

Notwithstanding the availability of various instruments, property owners should also possess the ability and knowledge to select the most suitable instrument to suit his proposed plan. In selecting the suitable instrument, an assessment on the background and affordability of the property owner are two important aspects to be considered. Besides that, property owners may also seek the assistance from the experts in wealth planning to ensure that the selected instrument fits the wishes of the property owner thereby achieving the desired objectives. The existence of various property management and planning institutions in the country is seen as a positive step where it can indirectly serve as a point of reference for the public when undertaking the wealth planning process. The instruction to refer to the experts in a specific field is in line with the words of Allah s.w.t. in Surah al-Naḥl 16:43:

فَاسْأَلُوا أَهْلَ الدِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ

“So, ask the people of the message if you do not know”.

Fourth maqṣad: Not to use *tabarru'* contracts as a ploy to remove other people's property, especially those related to the rights of heirs and creditors (Ibn 'Āshūr, 2011: 493).

This fourth *maqṣad* is closely related to the first *maqṣad* which explains that these *tabarru'* contracts are *maṣlaḥah* which may lead to good and may avoid any form of evil and harm. The Arab society in the past (*jāhiliyyah*) was more inclined towards giving their property to their noble leader amongst them to win their praise to the extent that they have left out their heirs to inherit their property especially their wives and daughters. As a result, Allah s.w.t. had initially directed that *waṣiyyah* was mandatory to be made to parents and relatives but was subsequently abrogated with the revelations of the verses in the Quran relating to Islamic law of inheritance (*farā'id*) which explain in details the respective shares of the heirs over the estate of the deceased. Although the mandatory order was abrogated, *waṣiyyah* is still being widely practiced and encouraged in Islam whereby the *waṣiyyah* can only be made to the non-heirs who cannot inherit the property under *farā'id* and limited to only one-third of the property, unless with the consent of the other heirs of the testator (al-Nawawī, 2005, 352). This is according to the words of the Prophet (b.u.h): (al-Bukhārī, 2002: 2742).

عَنْ عَامِرِ بْنِ سَعْدٍ ، عَنْ سَعْدِ بْنِ أَبِي وَقَّاصٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ، قَالَ: جَاءَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ يَعُودُنِي وَأَنَا بِمَكَّةَ، وَهُوَ يَكْرَهُ أَنْ يَمُوتَ بِالْأَرْضِ الَّتِي هَاجَرَ مِنْهَا، قَالَ: يَرْحَمُ اللَّهُ ابْنَ عَفْرَاءَ، قُلْتُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ، أُوصِي بِمَا لِي كُلِّهِ؟ قَالَ: لَا، قُلْتُ فَالشَّطْرُ، قَالَ: لَا قُلْتُ: الثُّلُثُ، قَالَ: فَالثُّلُثُ، وَالثُّلُثُ كَثِيرٌ، إِنَّكَ أَنْ تَدَعَ وَرَثَتَكَ أَغْنِيَاءَ خَيْرٌ مِنْ أَنْ تَدْعَهُمْ عَالَةً يَتَكَفَّفُونَ النَّاسَ فِي أَيْدِيهِمْ ...

'Amir bin Sa'd narrates, Sa'd bin Abi Waqqas narrates: The Prophet (b.u.h) came visiting me while I was (sick) in Mecca, ('Amir the sub-narrator said, and he disliked dying in the land, whence he had already migrated). The Prophet said, May Allah bestow His Mercy on Ibn Afra. I said, O Allah's Apostle! May I will all my property? He said, No. I asked, Then may I will half of it? He said, No. I said, One third? He said: One third, and even one third is too much. It is better for you to leave your inheritors wealthy than to leave them poor begging others...

In the context of wealth planning, property owners should not use these existing instruments such as *hibah*, *waqf*, *waṣiyyah* and trusts as a ploy to circumvent the application of *farā'id* law or in other words to deny the right of any heirs from inheriting the property in the future. The fact is, the welfare of each heir is an aspect that needs to be taken into consideration by the property owner in wealth planning process. This is as explained in the hadith mentioned earlier on the importance of looking after the welfare of heirs and not to leave them in an undesirable living condition. In the current context, this can be seen in the case of *Siti Binti*

Yatim vs Mohamed Nor Bin Bujal,⁵ where the deceased has made a *waṣiyyah* to give all his property to his son, Mohamed Nor Bin Bujal. The purpose of the *waṣiyyah* was to prevent his wife from acquiring all parts of his property on the grounds that his wife had been given enough property during his lifetime. Therefore, Bujal's *waṣiyyah* which prioritized his son and denied his wife's rights was held to be invalid.

According to Ibn 'Āshūr, it has become common practice where these *tabarru'* contracts are used as a ploy in the context of property inheritance as well as debt repayment (Ibn 'Āshūr, 2011, 493). Although the implementation of this *tabarru'* contract is good and is encouraged in Islam, it cannot be used as a way to legalize something that is strictly prohibited by Islamic law such as denying the right of heirs in inheritance or denying creditors the right to recover their debts. Therefore, it is important to apply this *maqṣad* in implementing the *tabarru'* contracts to prevent it from being misused for any purpose that is contrary to Islamic law.

This is due to the fact that the basic objective of syariah is to achieve goodness or *maṣlaḥah* to human beings, which includes *maṣlaḥah* in the world and also *maṣlaḥah* in the hereafter (al-Shāṭibī, 2004, 238). Thus, in the context of property planning, any purpose or intention that leads to evil or may cause harm to any party is against the objectives of syariah law and thus is strictly prohibited. This includes undertaking wealth planning with the intention of avoiding debt repayment obligations. The fact is, for every debt that is owed, it is obligatory to be paid even if the creditor has died and the obligation will not diminish at all even if the debtor performs a charitable deed which Allah has promised with huge reward in the hereafter. This coincides with the words of the Prophet (b.u.h):-

نَفْسُ الْمُؤْمِنِ مُعَلَّقَةٌ بِدَيْنِهِ حَتَّى يُقْضَى عَنْهُ

“The soul of a believer depends on his debt until he pays it off” (al-Tirmidhī, 1996: 1079).

Al-Shawkānī argues that the above hadith is to prompt all heirs to pay off the debts of the deceased which is *muqayyad* in nature for anyone who owns property. Al-'Irāqī, on the other hand, argues that the affairs of the deceased are suspended where there is no judgement on him of either he will be in peace or in pain in his “life after death” until his debts are paid off, that is, whether the deceased leaves property for the payment of the debt or vice versa (al-Mubārakfūrī n.d.: 193). The importance of settling all debts can also be seen through the words of the Prophet (b.u.h):

يُعْفَرُ لِلشَّهِيدِ كُلِّ ذَنْبٍ إِلَّا الدَّيْنَ

“Forgiven for those who are martyred for all their sins unless they have a debt” (to human beings) (Muslim, 2006: 1886).

Conclusion

Based on the above discussion, it can be concluded that the wealth planning parameters established based on *maqāṣid al-sharī'ah* involving *tabarru'* contracts as expressed by Ibn 'Āshūr are suitable to be adopted as guidelines for property owners in wealth planning process. The use of these parameters is to ensure that the wealth planning made is in line with the requirements of Islamic law and will indirectly help towards achieving the expected objectives and benefits. Among the parameters proposed are that wealth planning must be done towards producing benefits that will include specific benefits directed to the property owner himself and to other interested party in general. Any planning made on the property owned must be fully and legally documented with the creation of a document in writing or printed. In the process of selecting the appropriate wealth planning instrument to be used, the aspect of evaluating the background and affordability of the property owner should also be taken into consideration and to seek the assistance of the experts in property planning. Further, the property planning must not be used as a ploy to avoid the application of *farā'id* law or intended to deny the rights of any heirs to their inheritance. Finally, property planning must not be used as a mean to escape from the obligation to pay off debts. However, in addition to making these property planning parameters as the bases, property owners also need to ensure that every pillar and condition related to the instruments used, whether *waṣīyyah*, *hibah*, *waqf* or trust must be fully complied with.

References

- 'Abd al-Karīm Zaydān. (2012). *al-Madkhal li Dirāsah al-Sharī'ah al-Islāmiyyah*. Bīrūt: Muassasah al-Risālah Nāshirun.
- Abdullah Muhamad. (2016), "Pengamanahan Harta Orang Islam di Malaysia", in *Harta Amanah Orang Islam di Malaysia*, Siti Mashitoh Mahamood (Ed.), Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya.
- Adilah Mohd Sa'afie and Mohd Zamro Muda. (2018), "Garis Panduan Dalam Penyediaan Borang Hibah di Mahkamah Tinggi Syariah", *Journal of Contemporary Islamic Law*, Vol. 3 No. 1, p1-7.
- 'Alī Ḥaydar. (2003). *Durar al-Ḥukkām Sharḥ Majallat al-Aḥkām*. Riyāḍ: Dār 'Ālim al-Kutub.
- Azman Mohd Noor dan Mohamad Sabri Zakaria, (2010), "Takaful: Analisis Terhadap Konsep dan Akad", *Jurnal Muamalat*, Vol. 3, p1-28.
- Al-Bukhārī, Abū 'Abd Allah Muḥammad bin Ismā'īl. (2002), "Ṣaḥīḥ al- Bukhārī", in *Mawsū'āt al Ḥadīth*. Bīrūt: Dār Ibn-Kathīr.
- Daud, M. Z., Rosland, A., & Hasbullah, M. H. (2015), "Kepentingan dan Keperluan Perancangan Harta dalam Islam: Penilaian Menurut Perspektif Maqāṣid al-Sharī'ah", *Journal of Muamalat and Islamic Finance Research (JMIFR)*, Vol. 12 No. 1, p69-88.
- Halim, A. H., Ahmad Bustami, T. A. (2017), "Pelaksanaan Hibah Amanah Sebagai Suatu Instrumen Pengurusan Harta Islam Di Malaysia", *Kanun: Jurnal Undang-Undang Malaysia*, Vol. 29 No. 2, p310-335.
- Heru Susanto. (2017), "Maqasid al-Shariah on Wakaf System", *Hunafa: Jurnal Studia Islamika*, Vol. 14 No. 2, p327-345.
- Ibn 'Ābidīn, Muḥammad Amīn. (2003). *Radd al-Muḥtār 'alā al-Darr al-Mukhtār Sharḥ Tanwīr al-Absār*. Riyāḍ: Dār 'Ālim al-Kutub.
- Ibn 'Āshūr, Muḥammad Ṭāhir (2011). *Maqāṣid al-Sharī'ah al-Islāmiyyah*. al-Urdun: Dār al-Nafāis.
- Al-Jazīrī, 'Abd al-Raḥman. (2003). *Kitāb al-Fiqh 'alā al-Madhāhib al-Arba'ah*. Bīrūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Kamarudin, Mohd Khairy and Nor Muhamad, Nasrul Hisyam. (2018), "Islamic Estate Planning and Management: Malaysian Experience", *International Journal of Management Applications*, Vol. 1 No. 1, p8-16.
- Muslim, Abū al-Ḥusayn Muslim bin al-Ḥajjāj al-Qushayrī al-Naysābūrī. (2006), "Ṣaḥīḥ Muslim", in *Mawsū'āt al- Ḥadīth*. Riyāḍ: Dār Ṭaybah.
- Al-Nawawī, Muḥyiddīn Abū Zakariyyā Yaḥya ibn Sharaf. (2005). *Minhāj al-Tālibīn wa 'Umdat al-Muftīn*. Bīrūt: Dār al-Minhāj.

- Al-Naysābūrī, Abū 'Abd Allah Muḥammad bin 'Abd Allah. (2002). *al-Mustadrak 'alā al-Ṣaḥīḥayn*. Bīrūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Othman Yaacob. (2016), "Pembentukan Trust Hibah Sebagai Alternatif Perancangan Harta", in *Harta Amanah Orang Islam di Malaysia*, Siti Mashitoh Mahamood (Ed.), Kuala Lumpur: Penerbit Universiti Malaya.
- Al-Raysūnī, Aḥmad. (1995). *Naẓariyyah al-Maqāṣid 'inda al-Imām al-Shāṭibī*. Herndon: al-Ma'had al-'Ālimī li al-Fikr al-Islāmī.
- Shaikh, S.A., Ismail, A.G. and Mohd Shafiai, M. H. (2017), "Application of Waqf for Social and Development Finance", *ISRA International Journal of Islamic Finance*, Vol. 9 No. 1, p5-14.
- Al-Sharbīnī, Shams al-Dīn Muḥammad bin Muḥammad al-Khaṭīb. (2000). *Mughnī al-Muhtāj ilā Ma'rifah Ma'ānī Alfaz al-Minhāj*. Bīrūt: Dār Kutub al-'Ilmiyyah.
- Al-Shāṭibī, Abū Ishāq. (2004). *al-Muwāfaqāt fī Uṣūl al-Sharī'ah*. Bīrūt: Dār al-Kutub al-'Ilmiyyah.
- Al-Shawkānī, Muḥammad bin 'Alī (2000). *Irshād al-Fuḥūl ilā Tahqīq al-Ḥaq min 'Ilm al-Uṣūl*. Riyāḍ: Dār al-Faḍīlah.
- Al-Tirmidhī, Abū 'Īsā Muḥammad bin 'Īsā (1996), "al-Jāmi' al-Kabīr", in *Mawsū'at al-Ḥadīth*. Bīrūt: Dār al-Gharb al-Islāmī.
- Zainal Abidin Mohamed. (1994). *Pengurusan Strategi*. Kuala Lumpur: Utusan Publications & Distributors Sdn. Bhd.
- Al-Zuḥaylī, Wahbah. (1985). *al-Fiqh al-Islāmī wa Adillatuhu*. Dimashq: Dār al-Fikr.
- Al-Zuḥaylī, Wahbah. (1986). *Uṣūl al-Fiqh al-Islāmī*. Dimashq: Dār al-Fikr.

The Turkish and Syrian Customers' Attitudes and Behaviors towards Islamic Banking in Turkey

Dania Farhoud*

Şakir Görmüş**

Received: 04.02.2021

Accepted: 10.03.2021

DOI: 10.25272/ijisef.874545

Type: Research Article

Abstract

Day after day, the Competition in the banking sector increases; the customer perspective became significant element in the banking sector. This shows how important it is to determine the point of view and perceptions of the beneficiaries of Islamic banks. The study aims to examine Turks and Syrian customers' preference and behaviors to find out the reasons affect their choosing between Islamic and conventional banks in Turkey. According to the findings; age, occupation, and monthly income influence both Turkish and Syrian customers in Islamic banking preferences. However, the gender does not affect either Turkish or Syrian customers in their selection. Education was found to be an influencer factor for Syrian customers, but not for Turkish. However, after comparing the results of Turks and Syrians, Islamic banking selection-related differences were found between Turks and Syrians with regards to gender, education level, profession, and monthly income, but no age-related differences were found. The research results suggest that there is an effect of bank reputation, customer awareness, service quality, and employee behavior on the customers' preferences toward Islamic banking, whereas the religion factor neither affect Turks nor Syrians. The mass media in Turkey, however, affects the Turks; but does not affect Syrians.

Keywords: Islamic banking, Gender, Age groups, Education level, Occupation, Monthly income.

Jel Codes: G4, G20, G21

* Master Student, Sakarya University, dania.farhoud@ogr.sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6541-494X

** Prof. Dr, Sakarya University, sgormus@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1857-8682

Introduction

The competition in the banking industry is increasing; the customer perspective is becoming a more significant element in the banking sector. This makes it important to determine both perspective and behavior of the Islamic banks' current and potential customers. Islamic banks attract large numbers of customers by offering interest-free quality products and services rather than interest-based products. Nevertheless, Islamic banks still face difficulties in competing with conventional banks. Accordingly, it is very important to examine the factors affecting customers' preferences in choosing between conventional and Islamic banks.

Turkish Islamic banking system has 38 years of history and experience. Turkish Islamic banks started in 1985 with Albaraka Turk Participation Bank. Today, the Turkish financial system has 6 Islamic banks. In the recent years, the asset size of the Islamic banking sector has shown rapid development. Whereas Islamic banks in Syria are regarded as low experienced as it started operations in 2007 only with three Islamic banks only operating in Syria.

The study aims to examine Turks and Syrian customers' preference and behaviors to find out the reasons affect their choosing between Islamic and conventional banks in Turkey. Since there are 4 million Syrians live in Turkey today, this search examined both Turkish and Syrian customers' preference towards Islamic Banks in Turkey, and statistically analyzed collected data. The research also examined the data according to genders, age groups, education levels, occupations, and monthly income characteristics. The results compared preferences of Islamic and conventional banks between Turks and Syrians.

1. Literature Review

Customers play the most important role in the success of any organization, as they are the main stakeholder with all services are provided for their needs. Considering the strong competition between Islamic banks and conventional banks, each type seeks to gain more share in the market. However, many factors affect their success in attracting more shares as per different studies.

Abbasi et al. (2012) have attempted to examine customers' tendencies towards Islamic banking and awareness of Islamic banking services compared to traditional banking in the Bahawalpur region of Pakistan. In that study, both analytical and descriptive forms were used, and a comprehensive questionnaire was developed to collect data on a scale to evaluate the theoretical model. The sample size consists of 125 Islamic bank customers from 20 banks in the Bahawalpur region of Pakistan. According to their study results, they found that people in Bahawalpur are very interested in interest-free banking, but they do not have enough knowledge and awareness about the Islamic banking system. Islamic banking awareness has been found to play an important role in customers' preferences. Service quality, religious thinking, concreteness, and novelty factors have been found to have important criterion and motivating customers towards the acceptance of Islamic banking.

Kaytancı et al. (2013) tried to analyze the awareness and satisfaction level among their customers of participation banks in Eskişehir. According to their study, they found that the advice of friends and relatives was the first reason why customers select any bank services in Turkey. On the other hand, they concluded that the religion factor did not play an important role in choosing a participation bank. However, they found that, in general, there is a high level of awareness customers have regarding the usage of the participation banks' products and services.

Toraman et al. (2015) tried to determine the preference and behavior of existing and potential customers towards Islamic banking activities. In their survey, the questionnaire form, using Szczepanowicz (2011) as a data collection tool, was applied Gaziantep. The questionnaire form consisted of two parts. In the first part, questions studied different characteristics of the participants and in the second part, 18 questions were designed to examine the participants' level of knowledge about Islamic banking and their preference and behavior towards Islamic banks. The number of participants of their questionnaire was 539. The techniques that were used in their study were: Pilot application, questionnaire application, and face to face questionnaire technique. It has been concluded that the most influencing factors on the potential customers are advertisement frequency, Islamic banking knowledge level, and religious motivation. On the other hands, it has been revealed that the awareness of potential customers of the Islamic banking system as an alternative to the conventional banking system, and of Islamic banking activities are so vulnerable.

Demirdöğen & Özkul (2018) tried to examine the factors affecting the banking preference of customers in Isparta. The researchers investigated the importance of religious values and principles, having knowledge about Islamic finance, and knowing the differences between Islamic service providers and traditional banks on customer preferences. According to the study results, the society of Isparta Province did not find Islamic banking as an alternative to the conventional banking system and most of the participants do not know the differences between conventional banks and Islamic services providers. The researchers found that the reason for the low awareness of the participants about Islamic Banking was that participation banks were not well-known in the Province. But the researchers found that the remaining factors the participants' profession, age group, education group, and income group, in addition to the importance of religious values and principles and knowledge of Islamic finance, have a significant effect on customers in choosing an Islamic bank.

Tekin (2019) aimed to examine the university students' knowledge, perception and awareness levels and preferences regarding Islamic services participation banks. He analyzed students' various demographic characteristics, educational level and religious sensitivities on their perception and knowledge levels effects regarding participation banking. The research was on the students of Çankırı Karatekin University. In the research, a questionnaire was applied to 324 students in total. The results of the research found that the students do not have a sufficient level of knowledge and awareness about participation banking. However, it has been observed

that the preference of participation banking differs according to the perception of them. It also has been observed that the religion factor can be a moderate factor in Islamic banking selection.

2. Global Development of Islamic Finance and Banking

The Islamic finance sector is growing more rapidly compared to the conventional finance sector in Islamic countries. In Islamic countries, there is increasing in the developments of macro data, Islamic banking's legal regulations, and the numbers of existing and potential customers. According to the latest reports, the Islamic finance industry around the world consists of 1,389 full-fledged institutions and Islamic windows. However, despite this rapid development of Islamic finance, the growth rate retreated between 2017-2018. According to Thomson Reuters Report 2019, The growth in the Islamic finance industry has fallen from 7% to 3% in 2018. Comparison with the previous year, total assets increased from \$2.46 Billion to \$2.52 Billion (Thomson Reuters Report, 2018).

Today, 520 Islamic banks operating in 72 countries around the world, most of which are commercial and 301 out of which full-fledged, while the other 219 are Islamic banking windows of conventional banks. Considered as the largest contributor in the Islamic finance industry, Islamic Banks hold 70% of Islamic Finance' total assets. According to The Banker magazine, Islamic banks assets increased from \$1.304 billion in 2012 to \$1.760 billion in 2018 (Refinitiv, 2019).

In 2018, the top ten countries in total Islamic banking assets hold 95% of all Islamic banking assets in the world. The leaders countries are Iran with 29.7%, Saudi Arabia with 23.7%, followed by Malaysia in third place with 13% and the United Arab Emirates in the fourth rank with 11.8% of the assets (Refinitiv, 2019).

3. Islamic Banking in Syria

The banking sector in Syria used to be historically limited to only six banks that were governed by the Central Bank of Syria and segmented according to the major area of focus as follows:

- Syrian Commercial Bank.
- Savings Bank.
- Popular Credit Bank.
- Real Estate Bank.
- Agricultural Cooperative Bank.
- Industrial Bank.

At the beginning of 2004, legislation was passed to allow private banks to start their operations in Syria. In 2005, legislation was passed to allow Islamic banks to start operations. There are fourteen private banks; three of which are Islamic banks. The first Islamic Bank operated in Syria was Sham Bank which was founded in 2007, followed by the Islamic Syrian International Bank, which was also established in 2007, and the last one was Baraka Bank, which started its

operations in 2010. Today, Islamic Banks in Syria weigh 21.43% of the Syrian banking sector. The number of Islamic bank branches reached 42 in 2011 and that represented 5% of the total number of all the banking sector branches at that time. According to the Central Statistics Office, the table below shows the working Islamic banks in Syria and the number of their branches (Central Statistics Office Syria, 2011).

Table 1: Syria's Islamic Banks

Bank Name	Bank Type	Number of Branches
Sham Bank	full-fledged Islamic bank	8
Islamic Syria International Bank	full-fledged Islamic bank	25
Baraka Bank	full-fledged Islamic bank	9

3.1. Islamic Banking Performance in Syria 2007-2018

Between 2007-2018 Islamic banking share in the market did not improve as well as the conventional banks. From 2008 to 2010, the average change in assets increased by 23%, and the average change in deposits increased by 18%. After Baraka Bank started its operations, the average change rate of assets increased by 24% and deposits decreased by 16% between 2010 and 2018 (Baraka Bank, 2018).

Islamic banks' assets volume is increased with an unstable rate. In 2009, the annual change rate of assets increased to 38.2% comparing to 2008. However, this rate decreased to 25% in 2010, it continued decreasing until 2011 to reach as low as 1% only. The decline in Islamic banks assets is due to the political volatility in Syria that started in March 2011.

The Syrian Islamic banking deposits annual rate change increased to 44% in 2009 compared with 2008 while in 2010 it fell to 25%. The annual rate change in deposits sharply fell in 2011 by (-28%) and in 2015 by (-8%) (Sham Bank, 2018; Islamic Syria International Bank, 2018)

4. Islamic Banking in Turkey

4.1. The Historical Development of Islamic Banking in Turkey

The Islamic banks in Turkey, called as interest-free Banks or participation banks, started their operations in the environment of the free-market economy and neo-liberal policies around the world. In 1975 Turkey joined the Islamic Development Bank with an 8.5% share as a founding partner. In 1983, The government in Turkey legally allowed private financial institutions (interest-free banking institutions) to start their operations. Islamic financial institutions have started their work in Turkey due to the demand abundance for interest-free financing instruments and the lack of their resource. The Turkish Islamic banking historical development is shown below (Atar, 2017; Görmüş et al., 2019).

Table 2: Historical Development of Islamic Banking

Year	The Events	The Changes
1983	The legal basis of interest-free banking was established.	-
1984	Albaraka Türk was established as the first private Islamic financial institution. Faisal Finance institution was established and started its operations.	Albaraka Türk was permitted to start its operations in 1985. The name Faisal Finance corporation has been changed to Family Finance Institution.
1989	Kuveyt Türk Participation Bank was established	Kuveyt Türk opened its foreign branch in Bahrain in 2002.
1991	Anadolu Finance corporation was established with local capital in Ankara.	In 2005 Anadolu Finance Institution and Family Finance corporation merged under the name Türkiye Finans Participation Bank.
1995	İhlas Finance corporation was established.	The İhlas Finance corporation went bankrupt due to the economic crisis that occurred in 2001, and it was closed by the Banking Regulation and Supervision Agency.
1996	Asya Finance Corporation was established.	The operating license of Asya Bank was revoked by The Participation Banks Association of Turkey in 2016.
2000	The Banking Regulation and Supervision Agency were established.	-
2001	The Special Finance Institutions Association was established.	In 2005, with the new banking law the institutions' titles in the sector title were changed to "participation bank" instead of "private financial institutions", and "the Association of Special Finance Institutions Union" title was changed to " The Participation Banks Association of Turkey".
2009	The first takaful company Neova was established.	
2013	The first interest-free pension company was established by Albaraka Türk and Kuveyt Türk partnership.	
2015	Ziraat Participation Bank was established as the first public participation bank.	
2016	Vakıf Participation bank was established as the second public participation bank.	
2018	Participation Banks Association of Turkey established the Central Advisory Board.	
2019	The third public participation bank, Emlak Participation Bank, was established and started operations.	

4.2. Islamic Banking Performance in Turkey 2007-2019

In Turkey, six banks participate in Islamic banking operations, they carry out all kinds of banking activities in full compliance with interest-free banking principles. The following table shows the number of branches of Islamic banks operating in Turkey until 2019.

Table 3: Number of Participation Banks' Branches in Turkey

Name of Bank	Banks Type	Number of Branches
Albaraka Turk Participation Bank	Full Fledged Islamic bank	229
Emlak Participation Bank	Full Fledged Islamic bank	23
Kuveyt Turk Participation Bank	Full Fledged Islamic bank	434
Türkiye Finans Participation Bank	Full Fledged Islamic bank	311
Vakıf Participation Bank	Full Fledged Islamic bank	111
Ziraat Participation Bank	Full Fledged Islamic bank	104

According to the latest reports in 2019, the total number of the six Islamic banks' domestic and overseas branches has increased by 5% compared to the previous year to reach 1179 branches. The Islamic banks' branches make up more than 10% of the banking sector branch network in the years 2007 -2019 (TBBK, 2019).

By the end of 2019, the share of Islamic banks held 6.3% of the total assets of the banking sector. Between 2007-2019, the market share of Islamic banking in Turkey considerably developed. According to the Turkey Participation Banks Union 2019 reports, the asset size reached 284.459 Billion with a growth rate of 37.5%, and the annual average growth rate was 28.74%. While the size of the deposit reached 14.943 Billion TL with a growth rate of 57.02%, and the annual average growth rate reached 25.91% (TBBK, 2019).

The Islamic banks' asset volume developed at an unstable rate between 2013 and 2016. The growth rate that was 36.70% in 2013 decreased to 8.40% in 2014 and turned up and to grow steadily to reach a growth rate of 20.50% in 2017. The Islamic banks' deposit volume increased at an unstable rate between 2013 and 2016. As the growth rate was 27.59% in 2013, decreased to 6.35% in 2014 and inverted back in 2017 to grow steadily to a growth rate of 29.20%.

5. Research Methodology

5.1. Research Design

The study is based on quantitative data that was collected through a survey. The survey primary data were collected from randomly selected participants, but due to the emerging Coronavirus; the questionnaire was distributed over the internet. The questions in the survey segmented into two groups; actual questions and preferences and beliefs questions. Factual questions collected data about participants' gender, age, education level, marital status, profession, and income. The preferences and beliefs questions, however, were designed to collect data about participants' thoughts, believes or feelings towards Islamic banking. The survey was also designed to examine the differences between Syrian and Turkish customers' attitudes towards Islamic banking. The collected data were analyzed using the SPSS.

5.2. Survey Questionnaire

The survey questionnaire was answered by 212 participants who were 'Islamic Banks' potential and existing customers. Nationalities of participants were Syrians (110) and Turks (102). All participants from both nationalities live in Turkey.

5.3. Analytical Techniques

In this study, descriptive analysis, Chi-Square Test, and T-test were used to measure whether the participants agree or agree with statements related to the Islamic banking issue. The purpose of using these analysis methods was to determine how do all participants perceived Islamic Banking.

6. Data Analysis

Descriptive statistics consist of procedures used to summarize and define the characteristics of participants in the survey data. Descriptive statistics of the study are presented in Table (4). The table illustrates the participants' gender, marital status, age, education level, occupation, and monthly income.

Table 4: The Participants Demographic Profile

		Turks		Syrians	
		F	%	F	%
Age Group	20-30	34	33.3%	42	38.2%
	31- 40	41	40.2%	32	29.1%
	41- 50	22	21.6%	28	25.5%
	51- 60	5	4.9%	5	4.5%
	61 and Above	0	0	3	2.7%
Gender	Woman	63	61.8%	39	35.5%
	Man	39	38.2%	71	64.5%
Marital Status	Single	42	41.2%	40	36.4%
	Married	60	58.8%	70	63.6%
Education Level	Less than High School	1	1%	0	0
	High School	4	3.9%	12	10.9%
	Bachelor	54	52.9%	65	59.1%
	Master	34	33.3%	20	18%
	Doctorate	9	8.8%	13	12%
Profession	Employee	52	51%	39	35.5%
	Worker	11	10.8%	2	1.8%
	Self-Employment	7	6.9%	25	22.7%
	Student	23	22.5%	20	18.2%
	Job Seeker	4	3.9%	10	9.1%
	Unemployment	4	3.9%	13	11.8%
	Retired	1	1%	1	0.9%
Monthly Income	Less than 2250	30	29.4%	38	34.5%
	2250 – 5000	39	38.2%	36	32.7%
	5000 – 7500	22	21.6%	13	11.8%
	7500 – 10000	2	2%	12	10.9%
	10000 and Above	9	8.8%	11	10.0%

The result of Turkish Participants' gender analysis shows that the participants are 61.8% females and 38.2% male. Participants' ages are 33.3% in the age group 20-30, 40.2% in the age group 31-40, 21.2% in the age group 41-50, and 4.9% in the age group 51-60. As for the marital status, it is shown that 58.8% of the respondents are married and 41.2% are single. As of the education level, results show that 1% of participants did not reach high school, 3.9% completed high school, 52.9% hold bachelor's degree, 33.3% hold master's degree and 8.8% hold a Doctorate. The participants' occupational status is: 51% employed, 10.8% workers, 6.9% self-employed, 22.5% students, 3.9% unemployed but seeking jobs, 3.9% unemployed and not seeking jobs and 1% are retired. The monthly income levels groups of the respondents are: 29.4% below 2250 TL, 38.2% between 2250-5000 TL, 21.6% between 5500-7500 TL, 2% between 7500-10000 TL and 8.8% earn more than 10000 per month.

Syrian Participants gender shows that the participants are 35.5% females and 64.5% males. Participants' age groups are: 38.2% in the 20-30 age group, 29.1% in the 31-40 age group, 25.5% in the 41-50 age group and 4.5% in the 51-60 age group. Marital status results are: 36.4% of the respondents are married and 64.5% are single. The Education level results show: 10.9% of participants completed studied high school, 59.1% hold bachelor's degree, 18% hold a master's degree and 12% hold a Doctorate. The participants are distributed on the following occupational groups: 53.5% employees, 1.8% workers, 22.7% self-employed, 18.2% students, 9.1% unemployed but seeking job, 11.8% unemployed but not seeking a job and 0.9% retired. As for the monthly income groups, results show 34.5% earn below 2250 TL, 32.7% earn between 2250-5000 TL, 11.8% earn between 5500-7500 TL, 10.9% earn between 7500-10000 TL and 10% earn more than 10000 per month.

6.1. The Customers' Selection of The Banking System

Table 5: Participants' Preferences of Banking System

Banking System	Turks		Syrian	
	F	%	F	%
Islamic Banks	32	31.4%	44	40%
Conventional Banks	29	28.4%	33	30%
Islamic & Conventional Banks	27	26.5%	22	20%
None of Them	14	13.7%	11	10%

According to Table (5), 13.7% of 102 Turkish participants do not have any bank accounts, while 26.5% of them have accounts at both Islamic and Conventional banks, 31.4% have accounts in Islamic banks only, and 28.4% have accounts in conventional banks only.

The Syrian respondents, 10% do not have a bank account, 20% have accounts in both Islamic and conventional banks, 40% have accounts in Islamic banks only and 30% have accounts in conventional banks only.

6.2. The Relationship Between Gender and Customers' Preference

6.2.1. The Relationship Between Gender and Banking System Preference

Table 6: According to Gender the Participants Banking System Preferences

	Banking System	Women		Men		Total	
		S	%	S	%	S	%
Turks	Islamic	20	63%	12	38%	32	31%
	Conventional	17	59%	12	41%	29	28%
	Islamic & Conventional	14	52%	13	48%	27	27%
	None of Them	12	86%	2	14%	14	14%
Total		63	62%	39	38%	102	100%
Syrian	Islamic	13	30%	31	70%	40	40%
	Conventional	17	52%	16	48%	33	30%
	Islamic & Conventional	3	14%	19	86%	22	20%
	None of Them	6	55%	5	45%	11	10%
Total		39	35%	71	65%	110	100%

According to Table (6), after examining and comparing the gender information of Turkish participants, it is revealed that 63% of the participants prefer Islamic banks are women, and 38% are men. As for Participants who prefer conventional banks, 59% of participants are women and 41% of them are men. Participants who prefer both Islamic and traditional banks, 52% of them are women and 48% of them are men. Finally, those who prefer neither Islamic banks nor traditional banks, 86% of them are women and 14% of them are men.

For Syrian participants, it is found that 30% of the participants prefer Islamic banks are women, and 70% are men. As for Participants who prefer conventional banks, 52% of participants are women and 48% of them are men. Participants who prefer both Islamic and traditional banks, 14% of them are women and 86% of them are men. Finally, those who prefer neither Islamic banks nor traditional banks, 55% of them are women and 45% of them are men.

6.2.1.1. Banking Preferences T-Test by Gender

H₀: There is no statistically significant relationship between the two variables "Gender and Banking System Preference".

H₁: There is a statistically significant relationship between the two variables "Gender and Banking System Preference".

Table 7: T-Test by Gender

T-Test	Turks	Syrian
t	0,740	0,379
P (Sig)	0,461	0,693
H ₀	Accepted	Accepted

1- For Turkish customers: From Table (7) $P(\text{Sig}) = 0.461 > 0.05$, according to the T-test result H_0 is accepted. So, there is no statistically significant relationship between variables "Gender and Banking System Preference". This means that gender has no effect on Turkish customers in selecting a banking system.

2- For Syrian customers: From Table (7) $P(\text{Sig}) = 0.693 > 0.05$, according to the T-test result H_0 is accepted. Thus, there is no statistically significant relationship between variables "Gender and Banking System Preference". This means that gender does not affect the Syrian customers in selecting a banking system in Turkey.

6.2.1.2. The Relationship between Turkish and Syrians' preference in selecting Islamic banks by gender (T-Test)

H_0 : There is no relationship between Turkish and Syrian Islamic Banking Preferences by gender.

H_1 : There is a relationship between Turkish and Syrian Islamic Banking Preferences by gender.

Table 8: T-Test for Relationship between Turkish and Syrian by gender

	Values
t	-4,012
P(Sig)	<0,001
H₀	Denied

From the Table (8), H_0 is rejected according to the T-test result as $P(\text{Sig}) = 0.001 < 0.05$. There is a statistically significant relationship between gender and Islamic Banking Preferences of Turkish and Syrians.

6.2.2. The Relationship Between Age Group and Banking System Preferences

Table 9: Participants' Banking System Preferences by Age Group

	Banking System	20-30		31- 40		41- 50		51- 60		61 - over		Total	
		S	%	S	%	S	%	S	%	S	%	S	%
Turks	Islamic	9	28%	12	38%	10	31%	1	3%	0	0	32	31%
	Conventional	11	38%	9	31%	7	24%	2	7%	0	0	29	28%
	Islamic & Conventional	3	11%	19	70%	3	11%	2	7%	0	0	27	26%
	None of Them	11	79%	1	7%	2	14%	0	0	0	0	14	14%
Total		34	33%	41	40%	22	22%	5	5%	0	0	102	100%
Syrian	Islamic	10	23%	14	32%	15	34%	2	5%	3	7%	44	40%
	Conventional	22	67%	4	12%	6	18%	1	3%	0	0	33	30%

	Islamic & Conventional	5	23%	11	50%	6	27%	0	0	0	0	22	20%
	None of Them	5	45%	3	27%	1	9%	2	18%	0	0	11	10%
Total		42	38%	32	29%	28	25%	5	5%	0	0	110	100%

According to Table (9), after examining and comparing the age group information of Turkish participants, participants who prefer Islamic banks; 28% of them are in the 20-30 age group, 38% of them are in the 31-40 age group, 31% of them are in the 41-50 age group, and 3% of them are in the 51-60 age group. As for participants who prefer conventional banks; 38% of them belong to the 20-30 age group, 31% of them to the 31-40 age group, 24% of them to the 41-50 age group, and 7% of them to the 51-60 age group. Speaking of participants who prefer both Islamic and traditional banks; 11% of them are in the 20-30 age group, 70% of them are in the 31-40 age group, 11% of them are in the 41-50 age group, and 7% of them are in the 51-60 age group. In respect of those who do not prefer any of the Islamic and traditional banks; 79% of them fall in the 20-30 group, 7% of them fell in the 31-40 group, and 14% of them fell in the 41-50 group.

As of Syrian participants, after examining and comparing their age group information, participants who prefer Islamic banks; 23% of them are in the 20-30 age group, 32% of them are in the 31-40 age group, 34% of them are in the 41-50 age group, 5% of them are in the 51-60 age group, and 7% of them are in the 61 and above age group. As for participants who prefer conventional banks; 67% of them belong to the 20-30 age group, 12% of them to the 31-40 age group, 18% of them to the 41-50 age group, and 3% of them to the 51-60 age group. Speaking of participants who prefer both Islamic and traditional banks; 23% of them are in the 20-30 age group, 50% of them are in the 31-40 age group, and 27% of them are in the 41-50 age group. In respect of those who do not prefer any of the Islamic and traditional banks; 45% of them fall in the 20-30 group, 27% of them fell in the 31-40 group, 9% of them fell in the 41-50 group, and 18% of them fell in the 51-60 group.

6.2.2.1. Chi-Square Test of Bank System Preference with Age Group

H₀: There is no statistically significant relationship between the two variables "Age Group and Banking System Preference".

H₁: There is a statistically significant relationship between the two variables "Age Group and Banking System Preference".

Table 10: Chi-Square Test by Age Group

Chi-Square Test	Turks	Syrian
X ²	28.290 ^a	31.319 ^a
P(Sig)	0.001	0.002
H ₀	Denied	Denied

1- For Turkish customers: From Table (10) $P (Sig) = 0.001 < 0.05$, according to the Chi-Square test result H_0 is rejected. What it is mean There is a statistically significant relationship between the variables "Age Group and Banking System Preference". So, we can say that the age group influences Turkish customers in the banking system selection.

2- For Syrian customers: From Table (10) $P (Sig) = 0.002 < 0.05$, according to the Chi-Square test result H_0 is rejected. What it is mean There is a statistically significant relationship between the variables "Age Group and Banking System Preference". So, we can say that the age group influences Turkish customers in the banking system selection in Turkey.

6.2.2.2. The Relationship Between Turkish and Syrians' Preference in Selecting Islamic Banks by Age (Chi-Square Test)

H_0 : There is no relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking Preferences according to age group.

H_1 : There is a relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking Preferences according to age group.

Table 11: Chi-Square Test for Relationship between Turkish and Syrian by Age Group

	Values
χ^2	5,684
P (Sig)	0,224
H_0	Accepted

From table (11) as $P (Sig) = 0.224 > 0.05$, H_0 is accepted according to the Chi-Square result. That means there is no statistically significant relationship between Turkish and Syrians in Islamic Banking selection by age group.

6.2.3. The Relationship between Education Level and Banking system Preferences:

Table 12: The Participants' Banking System Preferences by Level of Education

	Banking System	Less than High School		High School		Bachelor		Master		Doctorate		Total	
		S	%	S	%	S	%	S	%	S	%	S	%
Turks	Islamic	0	0	1	3%	15	47%	10	31%	6	19%	32	31%
	Conventional	0	0	2	7%	15	52%	11	38%	1	3%	29	28%
	Islamic & Conventional	0	0	0	0	14	52%	11	41%	2	7%	27	26%
	None of Them	1	7%	1	7%	10	71%	2	14%	0	0	14	14%
Total		1	1%	4	4%	54	53%	34	33%	9	9%	102	100%
Syrian	Islamic	0	0	0	0	25	57%	11	25%	8	18%	44	40%
	Conventional	0	0	1	3%	27	82%	4	12%	1	3%	33	30%
	Islamic & Conventional	0	0	7	32%	6	27%	5	12%	4	18%	22	20%
	None of Them	0	0	4	36%	7	64%	0	0	0	0	11	10%
Total		0	0	12	11%	65	59%	20	18%	13	12%	110	100%

According to Table (12), by examining the Turkish participants' level of education data, we found that for those who prefer Islamic banks 3% of them studied high school, 47% studied bachelor, 31% of them studied master, and 19% of them studied doctorate. As for those who prefer conventional banks, it is stated that 7% of them have a high school education, 52% have a bachelor's degree, 38% of them have a master's degree, and 3% of them have a doctorate. Speaking of participants who are dealing with both Islamic and traditional banks; It is found that 52% of them have a bachelor's degree, 41% of them have a master's degree, and 7% of them have a doctorate. Whereas those who do not prefer either traditional banks or Islamic Banks; It is revealed that 7% of them studied less than high school, 7% of them studied high school, 71% of them studied bachelor, and 14% of them studied master.

As of Syrian participants who live in Turkey, after examining and comparing their level of education data, we found that for those who prefer Islamic banks 57% studied bachelor, 25% of them studied master, and 18% of them studied doctorate. As for those who prefer conventional banks, it is stated that 3% of them have a high school education, 82% have a bachelor's degree, 12% of them have a master's degree, and 3% of them have a doctorate. Speaking of participants who are dealing with both Islamic and traditional banks; It is found that 19% of them have a high school education, 43% of them have a bachelor's degree, 24% of them have a master's degree, and 14% of them have a doctorate. Whereas those who do not prefer either traditional banks or Islamic Banks; It is revealed that 36% of them studied high school, and 64% of them studied bachelor.

6.2.3.1. Chi-Square Tests for Education Level and Bank System Preferences

H₀: There is no statistically significant relationship between the two variables "Education Level and Banking System Preference".

H₁: There is a statistically significant relationship between the two variables "Education Level and Banking System Preference".

Table 13: Chi-Square by Education Level

Chi-Square Test	Turks	Syrian
X ²	18.811 ^a	38.518 ^a
P (Sig)	0.222	0.000
H ₀	Accepted	Denied

1- For Turkish customers from the table (13): as $P(\text{Sig}) = 0.222 > 0.05$, according to the Chi-Square result H_0 is accepted. It is founded that there is no statistically significant relationship between the variables "Education Level and Banking System Preference". This means that education level does not affect Turkish customers' preferences in selecting a banking system.

2- Speaking of Syrian customers who live in Turkey, from the table (13): as $P(\text{Sig})=0.000 < 0.05$, according to the Chi-Square result H_0 is rejected. So, we can say that there is a statistically significant relationship between the variables "Education Level and Banking System

Preference". This means that education level influences Syrian customers' preferences in selecting a banking system.

6.2.3.2. The Relationship Between Turkish and Syrians' Preference in Selecting Islamic Banks by Education Level (Chi-Square Test)

H₀: There is no relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking Preferences according to education level.

H₁: There is a relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking Preferences according to education level.

Table 14: Chi-Square Test for Relationship between Turkish and Syrian by Education Level

	Values
X²	37,484
P(Sig)	<0,001
H₀	Denied

From table (14) as $P(\text{Sig}) = 0.001 < 0.05$, H_0 is rejected according to the Chi-Square result. That means there is no statistically significant relationship between Turkish and Syrians in Islamic Banking selection by education level.

6.2.4. The Relationship Between Occupation and Banking Preferences

Table 15: Participants' Banking System Preferences by Occupation

	Banking System	Employee		Worker		Self-employment		Student		Job Seeker		Un-employed		Retired		Total	
		S	%	S	%	S	%	S	%	S	%	S	%	S	%	S	%
Turks	Islamic	16	50%	1	3%	2	6%	9	28%	2	6%	2	6%	0	0	32	31%
	Conventional	15	52%	6	21%	3	10%	4	14%	1	3%	0	0	0	0	29	28%
	Islamic & Conventional	20	74%	4	15%	1	4%	0	0	0	0	1	4%	1	4%	27	26%
	None of Them	1	7%	0	0	1	7%	10	71%	1	7%	1	7%	0	0	14	14%
Total		52	51%	11	11%	7	7%	23	23%	4	4%	4	4%	1	1%	102	100%
Syrian	Islamic	16	36%	0	0	15	34%	6	14%	3	7%	3	7%	1	2	44	40%
	Conventional	12	36%	1	3%	2	6%	8	24%	3	9%	7	21%	0	0	33	30%
	Islamic & Conventional	9	41%	0	0	8	36%	3	14%	2	9%	0	0	0	0	22	20%
	None of Them	2	18%	1	9%	0	0	3	27%	2	18%	3	27%	0	0	11	10%
Total		39	35%	2	2%	25	23%	20	18%	10	9%	13	12%	1	1%	110	100%

From the Table (15), after examining Turkish participants' occupation data, it is founded that those who prefer Islamic banks; 50% of them are employee, 3% of them are workers, 6% of them have their businesses, 28% of them are students, 6% of them are job seekers, and 6% of them are unemployed. As for those who prefer conventional banks, 52% of them are

employees, 21% of them are workers, 10% of them have their jobs, 14% of them are students, and 3% of them are job seekers. Those who prefer the two systems; 74% of them are employees, 15% of them are workers, 4% of them have their jobs, 4% of them are unemployed, and 4% of them are retired. For those who prefer neither Islamic banks nor traditional banks, it is revealed that 7% of them are employees, 7% of them have their jobs, 71% of them are students, 7% of them are job seekers, and 4% of them are unemployed.

As for the participants of the Syrians who prefer Islamic banks in Turkey; 63% of them are employees, 34% of them have their businesses, 14% of them are students, 7% of them are job seekers, 7% of them are unemployed, and 2% of them are retired. When it comes to participants who prefer traditional banks; 36% of them are employees, 3% of them are workers, 6% of them have their businesses, 24% of them are students, 9% of them are job seekers, and 21% of them are unemployed. Speaking of those who prefer the two systems; 44% of them are employees, 36% of them have their businesses, 14% of them are students, and 9% of them are job seekers. Those who do not prefer both Islamic and conventional banks; 18% of them are employees, 9% of them are workers, 27% of them are students, 18% of them are job seekers, and 27% of them are unemployed.

6.2.4.1. Chi-Square Tests for Occupation and Bank System Preferences

H₀: There is no statistically significant relationship between the two variables "Occupation and Banking System Preference".

H₁: There is a statistically significant relationship between the two variables "Occupation and Banking System Preference".

Table 16: Chi-Square Test by Occupation

Chi-Square Test	Turks	Syrian
X ²	44.300 ^a	29.513 ^a
P(Sig)	0.001	0.042
H ₀	Denied	Denied

1- For Turkish customers from the table (16): as P (Sig) = 0.001 > 0.05, according to the Chi-Square result H₀ is rejected. It is founded that there is a statistically significant relationship between the variables " Occupation and Banking System Preference". This means that occupation affects Turkish customers' preferences in selecting a banking system.

2- Syrian customers who live in Turkey, from the table (16): as P(Sig)=0.042 < 0.05, according to the Chi-Square result H₀ is rejected. So, we can say that there is a statistically significant relationship between the variables "Occupation and Banking System Preference". This means that occupation influences Syrian customers' preferences in selecting a banking system.

6.2.4.2. The Relationship Between Turkish and Syrians' Preference in Selecting Islamic Banks by Occupation (Chi-Square Test)

H₀: There is no relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking Preferences according to the occupation.

H₁: There is a relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking Preferences according to the occupation.

Table 17: Chi-Square Test for Relationship between Turkish and Syrian by Occupation

	Values
X²	23,335
P(Sig)	<0,001
H₀	Denied

From the table (17), as $P(\text{Sig}) = 0.001 < 0.05$ and according to the Chi-Square result H_0 is rejected. That is mean that there is a statistically significant relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking selection by occupation.

6.2.5. The Relationship between Monthly Income and Banking Preferences

Table 18: The Participants' Banking Preferences by Monthly Income

	Banking System	Less than 2250		2250 – 5000		5000 – 7500		7500 – 10000		Above 10000		Total	
		S	%	S	%	S	%	S	%	S	%	S	%
Turks	Islamic	11	34%	12	38%	8	25%	0	0	1	3%	32	31%
	Conventional	6	21%	13	45%	7	24%	0	0	3	10%	29	28%
	Islamic & Conventional	1	4%	13	48%	7	26%	2	7%	4	15%	27	26%
	None of Them	12	86%	1	7%	0	0	0	0	1	7%	14	14%
Total		30	29%	39	38%	22	22%	2	2%	9	9%	102	100%
Syrian	Islamic	8	18%	12	27%	9	20%	7	16%	8	18%	44	40%
	Conventional	16	48%	14	42%	2	6%	1	3%	0	0	33	30%
	Islamic & Conventional	6	27%	8	36%	1	5%	4	18%	3	14%	22	20%
	None of Them	8	73%	2	18%	1	9%	0	0	0	0	11	10%
Total		38	35%	36	33%	13	12%	12	11%	11	10	110	100%

From the Table (18), after examining and comparing the monthly income information of Turkish participants, for those who prefer Islamic banks; It is stated that 34% of them receive a salary less than 2250, 38% of them receive a salary between 2250-5000, 25%of them receive a salary between 5000-7500 and 3% of them received more than 10000. As for participants who prefer conventional banks; 21%of receive a monthly salary less than 2250, 45% of them receive a monthly salary between 2250-5000, 7% of them receive a monthly salary between 5000-7500, and 3% of them receive a salary more than 10000 monthly. Speaking of those who prefer the two systems; 4% of them have a monthly salary less than 2250, 48% of them have a monthly salary 2250-5000, 26% of them have a monthly salary 5000-7500, 7% of them have a monthly

salary 7500-10000 and 15% to have more than 10000. At the least for those who do not prefer any of the Islamic of traditional banks; It is stated that 86% of them receive a monthly salary less than 2250, 7% of them receive a monthly salary between 2250-5000 and 7% of them receive a monthly salary more than 10000.

From the Table (18), after examining and comparing the monthly income information of Syrian participants, for those who prefer Islamic banks; It is stated that 18% of them receive a salary less than 2250, 27% of them receive a salary between 2250-5000, 20% of them receive a salary between 5000-7500, 16% of them receive a salary between 7500-10000, and 3% of them received more than 10000. As for participants who prefer conventional banks; 48% of receive a monthly salary less than 2250, 42% of them receive a monthly salary between 2250-5000, 6% of them receive a monthly salary between 5000-7500, and 3% of them receive a monthly salary between 7500-10000. Speaking of those who prefer the two systems; 27% of them have a monthly salary less than 2250, 36% of them have a monthly salary 2250-5000, 5% of them have a monthly salary 5000-7500, 18% of them have a monthly salary 7500-10000 and 14% to have more than 10000. At the least for those who do not prefer any of the Islamic of traditional banks; It is stated that 73% of them receive a monthly salary less than 2250, 18% of them receive a monthly salary between 2250-5000, and 9% of them receive a monthly salary between 5000-7500.

6.2.5.1. Chi-Square Tests for Monthly Income and Bank System Preferences

H₀: There is no statistically significant relationship between the two variables "Monthly Income and Banking System Preference".

H₁: There is a statistically significant relationship between the two variables "Monthly Income and Banking System Preference".

Table 19: Chi-Square Test by Monthly Income

Chi-Square Test	Turks	Syrian
χ^2	38.215 ^a	29.939 ^a
P(Sig)	0.000	0.003
H₀	Denied	Denied

1- For Turkish customers: from the table (19), as $P(\text{Sig}) = 0.000 < 0.05$ according to the Chi-Square result H_0 is rejected. Which means that there is a statistically significant relationship between variables "Monthly Income and Banking System Preference". So, we can say that the monthly income influences Turkish customers' in selecting the banking system.

2- For Syrian customers: from the table (19), as $P(\text{Sig}) = 0.003 < 0.05$ according to the Chi-Square result H_0 is rejected. Which means that there is a statistically significant relationship between variables "Monthly Income and Banking System Preference". So, we can say that the monthly income influences Syrian customers' in selecting the banking system.

6.2.5.2. The Relationship Between Turkish and Syrians' Preference in Selecting Islamic Banks by Monthly Income (Chi-Square Test)

H₀: There is no relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking Preferences according to the monthly income.

H₁: There is a relationship between the Turkish and Syrians in the Islamic Banking Preferences according to the monthly income.

Table 20: Chi-Square Test for Relationship between Turkish and Syrian by Monthly Income

	Values
X²	9,829
P(Sig)	0,043
H₀	Denied

From Table (20), as $P(\text{Sig}) = 0.043 < 0.05$, and according to the Chi-Square result H_0 is rejected. That means that there is a statistically significant relationship between monthly income and Islamic Banking Preferences of Turkish and Syrians.

6.3. The Customers' Main Reasons for Selecting Islamic Banking

Table 21: Customers' Main Reasons in Preferring Islamic Banking

Main Factors	Turks				Syrian			
	F	%	Weighted Average	Result	F	%	Weighted Average	Result
Religion Factor	78	76.5%	2.2451	Undecided	63	57.3%	2.2477	Undecided
Bank Reputation	7	6.9%	2.7941	Positive	24	21.8%	2.8682	Positive
Customer Awareness	17	16.7%	2.5894	Positive	23	20.9%	2.7353	Positive

From the Table (21), it is shown that 76.5% of the Turkish participants' main reason for choosing Islamic banking is the religion factor. However, the religion factor is revealed to be unstable by participants according to its weighted average of 2.2451. The bank reputation is chosen as the main factor just by 6.9% of the participants. Whereas according to the bank reputation factor' weighted average of 2.7941; it was found as a positive factor by the participants. The customer awareness factor is considered as the main factor just by 16.7% of the participants. However, according to its weighted average of 2.5894; it is concluded as a positive factor.

From the Table (21), it is shown that 57.3% of the Syrian participants' main reason for choosing Islamic banking is the religion factor. However, the religion factor is revealed to be unstable by participants according to its weighted average of 2,2477. The bank reputation is chosen as the main factor just by 21.8% of the participants. Whereas according to the bank reputation

factor' weighted average of 2.8682; it was found as a positive factor by the participants. The customer awareness factor is considered as the main factor just by 20.97% of the participants. However, according to its weighted average of 2.7353, it is concluded as a positive factor.

6.4. The Customers' Secondary Reasons for Selecting Islamic Banking

Table 22: Customers' Secondary Reasons in Preferring Islamic Banking

Main Factors	Turks				Syrian			
	F	%	Weighted Average	Result	F	%	Weighted Average	Result
Service Quality	60	58.8%	2.9324	Positive	60	54.5%	2.9682	Positive
Employees Behavior	25	24.5%	2.96363	Positive	35	31.8%	2.9420	Positive
Mass Media	17	16.7%	2.7784	Positive	14	12.7%	2.1909	Undecided

From the Table (20), it is shown that 58.8% of the Turkish participants' secondary reason for choosing Islamic banking is the service quality factor. It is also revealed the service quality factor to be positive by participants according to its weighted average of 2,2477. The employees' behavior chosen as the main factor just by 25.5% of the participants. Whereas according to the employees' behavior factor' weighted average of 2.96363; it was found as a positive factor by the participants. The Mass Media factor is considered as the secondary factor just by 16.7% of the participants. However, according to its weighted average of 2.5894; it is concluded as a positive factor.

From the Table (20), it is shown that 54.5% of the Syrian participants' main reason for choosing Islamic banking is the service quality factor. It is also revealed the service quality factor to be positive by participants according to its weighted average of 2,2477. The employees' behavior is chosen as the main factor just by 31.8% of the participants. Whereas according to the employees' behavior factor' weighted average of 2.9420; it was found as a positive factor by the participants. The Mass Media factor is considered as the main factor just by 12.7% of the participants. However, according to its weighted average of 2.1909, it is concluded as an unstable factor.

Conclusions & Results

After analyzing and comparing the gender information of the respondents, it is concluded that 58% of Turkish respondents who prefer Islamic banking are female, while 76% of Syrian respondents are male. To know whether there is a statistically significant relationship between the two variables "Gender and Banking System Preference", the collected data was analyzed by using the T-Test. According to the T-Test values (Turkish P (sig) 0.461 > 0.05, Syrian P (sig) 0.693 > 0.05), gender does not affect the banking system preference when focusing on each nationality separately.

However, when applying T-Test on the differences between Turkish and Syrians' preference of Islamic banking according to gender, results of the T-Test value P (sig) was found to be 0.001

<0.05 , this indicates that there is a gender-related preference difference between Turkish and Syrians. The reason for that difference is suggested to be caused by the cultural differences between the Turkish and Syrian peoples. For instance, the unemployment rate for Syrian women is much higher than Turkish women.

After examining and comparing the participants' age groups statistical data, it was found that the highest age group rate among respondents who prefer Islamic banks is the 31-40 age group. This is derived from the results that show 53% of Turkish respondents and 38% of Syrian respondents who prefer Islamic banking are from the 31-40 group. So, to find if there is a statistically significant relationship between the two variables "Age Group and Banking System Preference" the Chi-square Test has been used. As the values of the Chi-Square test are for Turkish $P(\text{sig}) 0.001 < 0.05$, and for Syrian $P(\text{sig})=0.002 < 0.05$, which suggests that the age affects both Syrian and Turkish customers in the banking system preference. Considering the statistics above, one can argue that the age group is also related to other factors, for instance; education level and employment, suggestions that the age group in question is more educated with higher employment rate which results more awareness of and need for Islamic Banking Services.

When applying the Chi-Square test, the Chi-Square test value $P(\text{sig})$ was found to be $0.224 > 0.05$, this suggests that there are no age differences between Turkish and Syrians.

When analyzing and comparing the education level information of the respondents, it was found that 49% of Turkish and 47% of Syrian respondents who prefer Islamic banks hold a bachelor's degree. So, to find if there is a statistically significant relationship between the two variables "Education Level and Banking System Preference" the Chi-square Test has been applied. As the Chi-Square test value for Turks is $(P(\text{sig}) 0.222 > 0.05)$, this means that the education level does not affect Turkish customers preference for selecting a banking system. However, the Chi-Square test value for Syrian is $(P(\text{sig}) 0,000 < 0,05)$ shows that that the education level is an affecting factor on Syrian customers when selecting the banking system.

As for the relationship by education level between Turkish and Syrians' in Islamic banking selection, the Chi-Square test was applied to find out if there is a relationship or not. As the Chi-Square test shows a value of $P(\text{sig})$ is $0,001 < 0,05$, it can be concluded that there is an education-level related difference between Turkish and Syrians when selecting Islamic banking.

After analyzing and comparing the occupation information of the respondents, it was found that 61% of Turkish and 38% of Syrian respondents who select Islamic banks are employees. The Chi-square Test has been used to find if there is a statistically significant relationship between the two variables "Occupation and Banking System Preference". As the Chi-Square test values are $(P(\text{sig}) 0,001 < 0,05$ for Turks and $P(\text{sig}) 0,042 < 0,05$ for Syrian), it is revealed that the profession affects Turkish and Syrian customers in the banking system preferences.

When the Chi-Square test was applied, however, to find out if there is a relationship by occupation between Turkish and Syrians' in selecting Islamic banking. As the Chi-Square test

value $P(\text{sig})$ is $0,001 < 0,05$, that result suggests that there is a profession-related difference between Turkish and Syrians in Islamic banking selection.

After analyzing and comparing the income information of the respondents, it was found that 61% of Turkish and 38% of Syrian respondents who select Islamic banks have a monthly income between 2250-5000. The Chi-square Test has been used to find if there is a statistically significant relationship between the two variables "Monthly Income and Banking System Preference". As the Chi-Square test values are ($P(\text{sig})$ $0,000 < 0,05$ for Turks and $P(\text{sig})$ $0,003 < 0,05$ for Syrian), it is revealed that the monthly income affects Turkish and Syrian customers in the banking system preferences.

When applying Chi-Square test to find out if there is a relationship or not, Chi-Square test value result was $P(\text{sig})$ $0,043 < 0,05$, This means that there are income-related differences between Turkish and Syrian in Islamic banking selection.

The religion factor has been chosen by 76.5% of the Turkish participants and 57.3% of the Syrian participants as one of the main reasons for choosing Islamic banking. On the other hand, the total weighted average of the religious factor of the participants was revealed to be (2.2451) for Turks and (2.2477) for Syrians. This suggests that participants are neutral when it comes to the compliance with Sharia principles in comparing to the factor's weighted average. This means the lack of customer confidence in the Islamic banks' work regarding complying with Sharia principles. This also means that religious motivation does not affect customers in their selection of Islamic banking system.

The bank reputation factor, however, was found to be chosen by 6.9% of the Turkish participants and 21.8% of the Syrian participants as one of the main reasons for choosing Islamic banking. As the total weighted average of the bank reputation factor of the participants was revealed to be (2.7941) for Turks and (2,8682) for Syrians, therefore, the bank reputation factor is a positive factor according to its weight average. It is concluded that the reputation factor of the Islamic bank is an effective motivation for customers to choose Islamic banking.

The customer awareness factor has been chosen by 16.7% of the Turkish participants and 20,79% of the Syrian participants as one of the reasons for choosing Islamic banking. As the total weighted average of the customer awareness factor of the participants was revealed to be (2.5894) for Turks and (2.7353) for Syrians, therefore, the awareness factor is a positive factor according to its weight average. It is revealed that the customer awareness factor of the Islamic bank is an effective motivation factor for customers in choosing Islamic banking.

As for the secondary reasons for choosing Islamic banks, 58.8% of Turks and 54.5% of Syrians participants choose the service quality as one of the secondary reasons for choosing an Islamic bank. It was found that the total weighted average of the service quality factor of the participants was revealed to be (2,9324) for Turks and (2,9682) for Syrians. Therefore, it is concluded that the service quality factor is a positive factor according to its weight average, which means that the service quality factor is an effective motivation factor for customers in choosing Islamic banking.

Regarding the employee behavior factor, 25.5% of Turks and 31.8% of Syrians participants choose the employee behavior factor as one of the secondary reasons for choosing an Islamic bank. The total weighted average of the employee behavior factor of the participants was revealed to be (2.96363) for Turks and (2.9420) for Syrians. This means that customers consider the employees' behavior factor as an important factor when choosing Islamic banks.

Finally, regarding the mass media factor, 16.7% of Turks and 12.7% of Syrians participants choose the mass media factor as one of the secondary reasons for choosing an Islamic bank. The total weighted average of the mass media factor of the participants was revealed to be (2.5894) for Turks and (2.1909) for Syrians, which means that the mass media factor is effective on Turkish customers, but it is not on Syrian customers in Islamic banking preferences. This difference between Syrians and Turks is suggested to be caused by the language barrier and the fact that all the ads are in the Turkish language.

References

- Abbasi, M., Naeem, M., Saeed, Muhammad, R., (2012). The Tendency of Customers Towards the Acceptance of Islamic Banking in Bahawalpur Region, Pakistan. *Research Journal of Finance and Accounting*, 3(3).
- Al-Baraka Bank, (2018). Annual Financial Reports. Consolidated Financial Statements. Retrieved from <https://www.al-baraka.com/en/AboutUs/FinancialHighlights/16/annual-report>.
- Atar, A. (2017). From the Past to the Present the General Situation of Islamic Banking in the World and Turkey. *History, Culture and Art Studies Journal*, 1048 – 1055. DOI: 10.7596/taksad.v6i4.1079.
- Demirdöğen, Y., Özkul, G., Bankacılık İşlemlerinde Katılım Bankaları Tercihini Etkileyen Faktörler: Isparta Örneği, *Katılım Finans*, Ankara: Gazi Kitabevi, 2018.
- Görmüş, S. Albayrak, A. & Yabancı, A. (2019). Explaining the Turkish Islamic banking historical development. *Yaşayan ve Gelişen Katılım Bankacılığı*. TKBB Yayınları.
- Refinitiv, (2019). Shifting Dynamics. Islamic Finance Development Report. Islamic Finance Overview. Retrieved January 27, 2020, from <https://www.refinitiv.com/en/islamic-finance>.
- Islamic Syria International Bank, (2018). Annual Financial Reports. Consolidated Financial Statements. Retrieved from <https://www.siib.sy/en/investor-relations/financial-statements>.
- Kaytancı, B. G. Ergeç, E. H. & Toprak, M. (2013). The Banking System Preferences of Participation Bank Customers: Islamic Banking Window for Deposit Banks. *International Conference on Eurasian Economies*.
- Sham Bank, (2018). Annual Financial Reports. Consolidated Financial Statements. Retrieved January 20, 2020, from <https://www.chambank.sy/en/about/financial-statments>.
- Syrian Central Statistics Office (2011). Statistical Abstract. Retrieved January 27, 2020, from <http://cbssyr.sy/index-EN.htm>
- Tekin, B. (2019). The Effect of University Students' Preferences, Perception and Awareness Levels on Participation Banking. *Journal of the International Scientific Research*, 4(1). 10.21733/ibad.496489.
- Thomson Reuters, (2019). Building Momentum. Islamic Finance Development Report. Retrieved January 27, 2020, from <https://www.salaamgateway.com/reports>.
- TKBB, (2019). TKBB Annual Sector Reports. Participation Banks. Financial Statements and Data. Retrieved January 27, 2020, from https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/TKBB_AR19.pdf.

Toraman, C , Ata, H , Buđan, M . (2015). A Study on Customer Perception towards the Islamic Banking Operations. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 14(4) , 761-779 . DOI: 10.21547/jss.256749

Sukuk Yatırım Sertifikalarının FFMS 33 ve FFMS 34 Kapsamında Muhasebeleştirilmesi

Aynur Akpınar*

Mehmet Emin Çetintaş**

Received: 04.11.2020

Accepted: 12.02.2021

DOI: 10.25272/ijisef.821044

Type: Research Article

Öz

Bu çalışmada borsaya kayıtlı, halka açık ve Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluş (KAYİK) olarak kabul edilen örnek bir işletme tarafından satın alınan sukuk yatırım sertifikalarının, muhasebeleştirme işlemlerine yönelik uygulamalara yer verilmiştir. Bu amaçla ilk bölümde sukukun tanımı ve sukuk çeşitleri anlatılmış akabinde sukukla ilgili yasal düzenlemelere değinilmiştir. İkinci bölümde Türkiye’de sukukla ilgili yasal düzenlemeler hakkında bilgiler verilmiş, üçüncü ve son bölümde ülkemizde ve dünyada sukuk sertifikalarına ilişkin muhasebeleştirme düzenlemeleri ve FFMS 33 Sukuk, Pay ve Benzeri Araçlara Yapılan Yatırımlar ve FFMS 34 Sukuk Sahipleri İçin Finansal Raporlama Standartları hakkında bilgiler verilmiş, borsaya kayıtlı halka arz sistemini benimsemiş bir şirketin satın almış olduğu sukuk sertifikalarına ilişkin Kamu Gözetim Kurumu (KGK) tarafından önerilen hesap planı çerçevesinde muhasebeleştirme işlemleri yapılmıştır.

Anahtar Kelimeler: FFMS, KAYİK, Sukuk yatırım sertifikası, KGK

Jel Kodları: M40, M42, F30

Accounting of Sukuk Investment Certificates in Scope Of FFMS 33 And FFMS 34

Abstract

In this study, practices regarding the accounting of sukuk investment certificates purchased by an exemplary company registered in the stock exchange, open to the public and accepted as Public Interest Institution (KAYİK) are included. For this purpose, the definition of sukuk and its types are explained in the first part, and then legal regulations related to sukuk are mentioned. The second section provides information about the legal regulations in Turkey regarding sukuk, In the third and last part, information is given about the accounting regulations for sukuk certificates in our country and in the world, and FFMS 33 Sukuk, Investments in Shares and Similar Instruments, and Financial Reporting Standards for FFMS 34 Sukuk Holders. Finally, accounting procedures were carried out within the framework of the chart of accounts proposed by Puplic Oversight Authority (KGK) about the sukuk certificates purchased by a company that has adopted the public offering system registered in the stock market.

Keywords: FFMS, KAYİK, Sukuk investment certificate, KGK.

Jel Codes: M40, M42, F30

* Öğr.Üyesi, KTO Karatay Üniversitesi, dr.aynur.akpinar@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2560-1174

** Doktora Öğrencisi, KTO Karatay Üniversitesi, memincetintas@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-1711-6344

Giriş

İslami finans uygulamasına yönelik temel şer'i deliller Kitap, Sünnet, İcma ve Kıyası fukahadır. Fer'i deliller ise istihsan, istishab, mesalihi mürsele, örf, sahabe sözleri ve geçmiş ümmetlerin şeriatları olmaktadır. İslami finans kapsamında yatırım araçlarının, temel şer'i ve fer'i delillere göre uygunluğunun göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Allah (c.c) ve Resul'u (s.a.v) tarafından yasaklanmış bulunan faiz, kumar, domuz, leş alım satımı v.b faaliyetlerden ve garar yani belirsizlik içeren aldatmaya yönelik faaliyetlerden Müslüman bireyin kesinlikle sakınması gerekmektedir. Bu bağlamda, İslami finans sektörünün fon ihtiyacını karşılama amacıyla geliştirilmiş olan sukukun, temel ve fer'i şer'i deliller kapsamında ele alınması gerekmektedir.

İlk sukuk ihracı 1977 yılında mudaraba sukuk olarak Ürdün'de gerçekleştirilmiş ardından Pakistan 1981 yılında ve Malezya 1983 yılında sukuk ihraçlarını gerçekleştirmiştir. Malezya'da 1995 yılında kurulan Malezya İslam Bankası (Bank İslam) değeri 350 milyon USD'ye ulaşan ilk modern sukuku piyasaya sunmuştur.

Günümüzde, Suudi Arabistan, Kuveyt, Bahreyn, Katar, Türkiye gibi müslüman ülkelerde ve İngiltere, Almanya gibi müslüman olmayan ülkelere hem devlet hem de özel sektör tarafından sukuk ihraçları yapılmaya başlanmıştır. Böylelikle İslami finansın gelişmesine paralel olarak sukuk ihraçları artmış, yeni finansal ürünler geliştirilmiş ve bunlara ilişkin finansal düzenlemeler yapılmıştır

Faiz getirili ve borca dayalı olan tahviller, bonolar vb. menkul kıymetler, İslam hukukunda kabul edilmeyen finansal enstrümanlardır. Dolayısıyla fon sağlama işleminin varlığa dayalı olması zorunluluğu, İslami sermaye piyasasında sukuku hayata geçirmiştir (Yazıcıoğlu & Kazak, 2019).

Bu çalışmada, İslami finansa ilişkin fon sağlama araçlarından biri olan sukuk ve sukuk türlerinin tanımı, bono ve tahvil ile farklılıkları genel olarak açıklanmış, FMS 33 ve FFMS 34'e göre muhasebeleştirilme işlemleri örnek uygulamaları ile, alanda yapılacak çalışmalara katkı yapılması amaçlanmıştır.

Türkiye'de inançlarından dolayı, yeni yatırımlar için faizle borçlanmak istemeyen ve yastık altında serveti olduğu halde faizli yatırım araçlarını kullanmak istemeyen iki grup insan bulunmaktadır. Yastık altında bekleyen bu fonların ekonomiye kazandırılarak yatırıma dönüştürülmesine ve faize bulaşmadan yatırım yapmak isteyenlerin fon ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik geliştirilen sukuk türleri, bu anlamda büyük önem arz etmekte ve finansal piyasaların canlanmasını sağlamaktadır (Ausaf, 1993).

Yasalarımızda sukuk terimi yerine kira sertifikaları kullanılmış ve bu adla yasal düzenlemeler yapılarak, kira sertifikaları çıkarılmasına izin verilmiştir. Literatürde sukukun hukuki ve mali yönünü ele alan çalışmalar son yıllarda artmaya başlamış ancak sukukun FFMS'ye göre muhasebeleştirilmesine yönelik çalışmalar oldukça sınırlı kalmıştır.

Dünya genelinde faizsiz finans araçlarına yönelik talebin artması, İslami tahvil olarak da görülen sukukun gelişimini hızlandırmıştır. Tahvil ve bonodan farklı olarak sukuk, varlık üzerindeki sahiplik hakkını ifade eder ve ilgili varlık üzerinden gelir elde etme hakkı verir. Türkiye’de sukukla ilgili ilk eylem Yüksek Planlama Kurulu’nun, İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Strateji Belgesini (29.09.2008 tarih ve 2009/31 sayılı karar) kabul etmesiyle başlamıştır. Bu belgede, Türkiye’nin genç nüfusunun, jeopolitik yapısının ve gelişmekte olan ekonomisinin önemine vurgu yapılmış, Türkiye’nin global ölçekte dünya finans merkezleri arasında yer alabilmesi için yeterli alt yapının sağlanması gerektiği ifade edilmiştir. Altyapının sağlanmasına yönelik en önemli aşamalardan ilki finansal ürünlere yönelik çeşitliliğin artırılmasıdır. Dolayısıyla yeni bir finansman enstrümanı olarak ortaya çıkan sukuk, faizsiz finansman prensiplerini ilke edinen yatırımcılar için vazgeçilmez bir alternatif olmaktadır (Alpaslan, 2014).

Türkiye faiz getirisi olmayan enstrümanlarla ilk kez, 1980’lerde çıkarılan gelir ortaklığı senetleri ve 1990’lı yıllarda varlığa dayalı menkul kıymet işlemleri, 2000’li yıllardan sonra İslama uygun menkulleştirme (kira sertifikaları) ile tanışmıştır. Sukuk kesinlikle bir varlığa dayalı olarak ihraç edilmek zorundadır. Günümüzde ihraç edilen sukukun, İslam hukuku uzmanları tarafından, faizsiz finans ilkelerine uyup uymadığı halen tartışılmakla birlikte, sukuk sadece İslam ülkelerinde değil Müslüman olmayan diğer ülkelerde de ihraç edilen bir finansal enstrüman haline gelmiştir.

The Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) ve Klynvel Peat Marwick Goerdeler (KPMG) ‘in yayımlamış olduğu “İslami Finans Raporlama Standartlarının Uyumlaştırılması” raporunda özellikle nakit akımlarının iskonto edilmesi ve gerçeğe uygun değer hesaplamasında faiz konusu üzerinde durmuştur (KPMG & ACCA, 2010).

Faizsiz finansa ilişkin muhasebe ve denetim standartlarının geliştirilmesine yönelik çalışmalar yapan Bahreyn merkezli “İslami Finans Kuruluşları Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions AAOIFI)” sukukun değerlendirilmesi hususundaki çalışmalarına halen devam etmektedir. AAOIFI yayımlamış olduğu her standartta Şer’i kurallara uygunluk şartını ortaya koymaktadır. Bu standardın 17. bölümünde “Yatırım Sertifikaları’na İlişkin Standartlar” yatırım sertifikalarının, maliyet bedeli ile değerlendirilmesinin İslami prensiplere daha uygun olduğu belirtilmekte ve alım satım amaçlı elde bulundurulmuş yatırım sertifikalarının, gerçeğe uygun değer ile değerlendirilmesi tavsiye edilmektedir (EBD Sukar, Muhamad, & Gunawa, 2008).

1. Sukuk Nedir?

Sukuk, Arapça “Sakk” kelimesinin çoğuludur ve lugatta “sertifikalar” anlamına gelmektedir. Terim olarak, bir varlık veya hizmetin mülkiyetine dair eşit haklara sahip, paylı hisselerle ait belgeler olarak tanımlanmaktadır (el-Me’âyîrû’s-şer’iyye, 2010). Bu tarifile, sukukun tahvil ve bono gibi faizli finansman enstrümanlarından farklı olduğu ve borçlanma üzerine caiz olmadığı anlaşılmaktadır. Günümüzde faizsiz menkul kıymetleştirme muamelelerini anlatan sukuk için zaman zaman “es-sukukulislamiye” tabiri kullanılmaktadır. Sukuk kelimesi bu

anlamıyla ve İslam tarihindeki uygulamaları da göz önüne alındığında çek, ödeme emri, karne, borç senedi, resmi tutanak, mal ve yiyecek sertifikaları, yazılı belge manalarına gelmektedir. Dolayısıyla sukuk, günümüzde farklı bir uygulamaya işaret etmektedir (Cebeci, 2019).

Pek çok araştırmacı, menkul kıymetleştirmede faiz içermediği için sukukun, tahvil, bono gibi faiz içeren diğer konvansiyonel finansal araçlara benzemediğini vurgulamaktadır. Konvansiyonel finansal araçlarda faizli menkul kıymetleştirme, borçların aynı değerinde ve tedavül edilebilir menkul kıymetlere dönüştürülme (senetler) işlemidir. Bu tür senetleri ellerinde bulunduranlar faiz geliri elde edeceği için çıkarılması ve tedavülü fıkhen uygun bulunmaz. Sukuk hisselerinin faizli bir getirisi bulunmamakta, paylı hisseleri aynı değerinde olan kâr veya zarar getirili finansal belgeler veya sertifikalar olmaktadır. Sukuka ilişkin varlıklar, bizzat mal olabileceği gibi bir malın kullanım hakkı (kirası), hizmet hakkı (menfaat) veyahut mal, hizmet ve borcun karışımı hibrit bir yapı olabilir. Bu varlıklar bizzat var olması veya sukuk satışından sağlanan gelirle elde edilmesi gerekmektedir. Bütün sukuk çeşitleri fıkhîta kabul edilen akitler çerçevesinde çıkarılır ve bu akdin hükmünü alır (el-Abbadi, 1988).

Sukukun Şer'i açıdan uygunluğuna "*eşyada aslalon ibahadır*" ilkesi, işlemin faiz, kumar ve garar içermemesi ve risk paylaşımının var olması gösterilmektedir. Sukukla ilgili çalışmalar, İslam ülkelerindeki sukuk ihraçlarına paralel olarak devamlı gelişmekte, özellikle Arapça ve İngilizce çalışmalar sukuk işlemlerinin geniş bir coğrafyada uygulanmasıyla artış göstermektedir. Türkiye, sukuk işlemlerine yönelik uygulamalara 2010 yılından itibaren yapılan yasal düzenlemelerle başlamıştır.

Sukuk konusu ilk defa, Mecmau'l-fıkhi'l-İslami'nin düzenlemiş olduğu konferansta mudarebe sukuku olarak ele alınmıştır. Fıkhi dayanak açısından çok önemli olan bu konferansta sukukla ilgili ayrıntılar, ilk kez sistematik bir şekilde ortaya konmuş ve bir karar halinde yayımlanmıştır. Faizsiz finansman standartlarını tespit eden ve bu alanda temel kurumlardan biri olan The Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), sukukla ilgili olarak 2003 yılında 17 numaralı standardı yayımlamıştır. Akabinde 2004 yılında Mecmau'l-fıkhi'l-İslâmî tarafından günümüzde en yaygın sukuk türü olan icara sukukla ilgili özel bir toplantı düzenleyerek çıkan sonuçları bir karar olarak yayımlamıştır. AAOIFI, 2007 ve 2008 yıllarında önceden belirlemiş olduğu sukuk standartlarına güncellemeler yapmıştır. 2009 yılında Mecmau'l-fıkhi'l-İslâmî, sukukla ilgili olarak "*es-Sukûku'l-İslâmiyye (et-tevrîk) ve taṭbîkâtühe'l-mu'âşıra ve tedâvülühâ*" adıyla kongre düzenlemiş ve sukuk konusunu 2012 ve 2013 yıllarında da araştırmaya devam ederek yeni kararlar almıştır. Bu kurumların katkılarıyla sukuka ilişkin çalışmalar önemli bir ivme kazanmıştır. Günümüzde de sukukla ilgili uluslararası düzeyde pek çok konferans, kongre, sempozyum vb. yapılmaktadır.

Globalleşen dünyada büyük ölçekli ekonomik projelerin çoğalması ve bu projelerin finansmanının karşılanmasında bireylerin ve kurumların finansal güçlerinin yetersiz olması, şahısların veya kurumların biraraya gelerek projelere finansman sağlama fikri, sukukun

temelini oluşturmaktadır. Dolayısıyla hem ekonomik büyüme hem de sukuk yatırımcılarının kâr elde etmesi sağlanabilmektedir.

Sukuk ihracında hedeflenen amaçlar aşağıdaki gibi sıralanabilir (Eş-Şâyî & El-Haccî, 2009);

- Müslüman ülkelerdeki iktisadi hayatın İslamın temel ilkeleriyle uyumlu bir şekilde gelişmesine ve kalkınmasına katkı sağlamak, inovasyon gerektiren sektörlerin ve alt yapı projelerinin finansman ihtiyaçlarını karşılamak ve bu bağlamda İslami prensiplere uygun borsayı oluşturmak ve geliştirmek,

- İşletmelerin özkaynaklarını çeşitlendirerek şahıs, işletme, kurum ve devletin fon sağlama likiditesini artırmak, kabul edilebilir bir vadede fon ihtiyacı olan şirket ve kurumların ihtiyacını gidermek,

- Yastık altındaki fonların iktisadi hayata kazandırılmasını ve bütçe açığının kapatılmasını sağlamak,

- Tedavülde olmayan likit fonları tedavüle sokarak para piyasasını canlandırmak ve paranın tedavül hızını artırmak, kredi ve sermaye piyasalarının birbirleriyle etkileşimini sağlamak, kamu desteği olmadan finansman kaynağı sağlamak,

- Büyük ölçekli finansal yatırımlara birey veya kurumların hissedar olmasını sağlamak, faizden kaçınmak isteyen şirketlerin ve kurumların başarısını artırmak, ekonomik krizleri azaltmada etkinliği sağlamak.

Sukukun konvansiyonel yatırım araçlarından farklı yönleri aşağıdaki gibi ifade edilebilir (el-Me'âyîrü's-şer'iyye, 2010).

1. Sukuk, fiziksel varlıklar, kullanım ve hizmet haklarında paylı hisselerin sahipliğini temsil eder. Bu bağlamda sukuk sahibi lehine bir alacak değildir. Faizli finansal enstrümanlar ile arasındaki en temel fark budur.
2. Sukuk sözleşmesi yapılarak, bu sözleşmeye kanunun belirlemiş olduğu nominal değer yazılması gerekmektedir.
3. Finansal piyasalarda satımlarının ve tedavüllerinin hızlı olması için eşit değerde ihraç edilirler.
4. Sukuk, tedavüle uygun bir finansal enstrümandır. İcara, müşareke ve mudarebe sukuklar şartlı olarak tedavül edilebilirler. Murabaha, istisna ve selem sukuklar bir varlığı temsil ettiği müddetçe tedavül edilebilirler ancak başkasının zimmetinde borca dönüştükleri an, tedavülü İslam hukukunda uygun görülmemiştir. Nihayetinde sukukun tedavülü temsil ettiği varlığın tedavül edilebilme kısıtlarına tabidir.
5. Sukukun her bir payı (sakk) bölünme kabul etmez. Bir sukuk payında birden fazla tarafın sahipliği söz konusuysa, sadece bir temsilcisi olması gerekmektedir.
6. Sukuk sahipleri hisseleri oranında meydana gelen risklere katlanırlar.

7. Ortaklığa bağlı sukuklarda kâra sözleşmede belirtilen orana göre ortak olunur, zarara da paylar oranında katlanılır. Sukuk yöneticisi, ana parayı iade etmeyi garanti edemez. Zira garanti vermek, bono ve tahvil gibi faizli senetlerin özelliğidir ve faiz içerir.

8. Sukuk sahibi nominal değer üzerinden daha önce belirlenmiş oranda veya miktarda bir pay alamaz.

9. Sukuk, kesinlikle Şer'i bir sözleşmeye dayalı olarak çıkarılır ve bu sözleşmelere göre hükümler farklılaşır.

1.1. Sukuka İlişkin Hükümler

2009 yılında Mecmau'l-fıkhi'l-İslâmî'nin yapmış olduğu konferansta sukuka ilişkin şu hükümler belirlenmiştir (Demmâğ, 2012):

1. Beklenen kârın gerçekleşen kârdan daha az olması veya zarar olması durumlarında sukuk yöneticisinin sukuk yatırımcılarına borç veya bağış gibi bir taahhüte bulunması caiz değildir. Ancak sigorta veya tekafül vasıtasıyla oluşabilecek risklerden korunmak caizdir.

2. Sukuk yöneticisinin kastı, kusuru veya anlaşma şartlarına muhalif bir durumu olmadıkça varlığın kıymetini tazmin etmez. Çünkü sukuk yöneticisinin eminlik, güvenilirlik vasfı vardır.

3. Sukukun itfası, piyasa değerinden veya o sırada anlaşılan fiyat üzerinden olmalıdır. Nominal değeriyle itfa edilmesi caiz değildir. Ancak AAOIFI'nın 2008 yılında yayımladığı raporda kiracının nominal değerle varlığı geri satın alması caiz görmüştür.

4. Sukukun tedavülü hususunda; sukuku meydana getiren varlıklar para ise sarf sözleşmesi hükümleri geçerli olur. Murabaha sukukunda olduğu gibi varlıklar borca dönüşmüşse sukukun tedavülünde borç hükümleri uygulanır. Bu durumda borcun ödenmesinde aynı tutarın havale edilmesi gerekmektedir. Eğer mudarabe sukukta varlık, para, borç, mal ve hizmetin karışımı ise – mal ve hizmetin çoğunlukta olması şartıyla- üzerinde mutabık kalınan fiyattan tedavülü caizdir. Ancak para ve borç çoğunlukta ise sarf ve borcun satımı hükümlerine göre tedavül edilmesi gerekir.

5. Hibrid şeklindeki varlığa dayalı menkul kıymetlerde aşağıda açıklanan iki durum oluşmaktadır. Bunlar;

a - Paranın ve borcun asıl olabilecek bir varlığın cüzü olması ve sukukun asıl varlığın mülkiyetini içermesi durumunda tedavülü caizdir.

b - Paranın ve borcun asıl olabilecek bir varlığın cüzü olmaması ve sukukun asıl varlığın mülkiyetini içermemesi durumunda tedavül hükümleri sukuku oluşturan varlıkların oranına göre belirlenir.

6. Sukuk ihraç eden tarafın her tedavül işlemini kayıtlarına tescil etmesi gerekir.

Sukuk İzahnamesinde Şer'i açıdan aşağıdaki hususların bulunması gerekmektedir:

1. Anlaşmanın koşulları, sukuk sözleşmesi tarafları hakkında yeterli bilgi, Şer'i vasıfları, hakları ve sorumlulukları belirtilmelidir.
2. Sukuka dayanak olacak sözleşmenin türü belirtilmelidir.
3. Sözleşmenin şartlarını ve asıl öğelerini kapsamaması, Şer'i hükümlere aykırı bir şart ihtiva etmemesi gerekir.
4. İzahname'de ortaya konan şartlara uymayı ve sukukun caizliğini teyit edecek bir kurulun olmasının gerekliliği belirtilmelidir.
5. Sukuk yatırımcılarının, kâr çıkması durumunda kâra ortak olacakları zarar durumunda ise payları oranında zarara katlanacakları belirtilmelidir.
6. İzahnamede, sukuk ihraç edecek kuruluşun sukuk yatırımcılarına –kasıt veya kusur durumları hariç- sukuk sertifikasının nominal değerini ve belli tutarda kâr garanti ettiğini içeren bir madde bulunamaz. Ancak bağımsız bir üçüncü şahıs karşılık beklemeden buna kefil olabilir. Ayrıca kasıt ve kusur hallerinde ortaya çıkan zararı tazmin etmek için sukuk yatırımcılarına teminat verilebilir.
7. Herhangi bir kuruluşun alınmayan sukuku satın alacağına dair taahhütte bulunması caizdir. Taahhütte bulunan tarafın bu taahhüdü için bir ücret talep etmesi caiz değildir.

1.2. Sukuk Türleri

Dayandığı sözleşmeye ve kullanım amacına göre sukuk türleri aşağıdaki gibidir:

1) *İcara Sukuk*: Kiralamaya elverişli mal ve hizmetleri, tedavüle uygun menkul kıymetlere dönüştürmek suretiyle oluşturulan sukuk türüdür (el-Me'âyîrû's-şer'iyye, 2010; Demmâğ, 2012).

Örneğin; banka bir makineyi satın alıp müşteriye kiralar daha sonra makinenin rayiç bedeli üzerinden sukuk çıkararak bunları şahıslara, kamu veya özel kuruluşlara satar. Bu sukuku satın alanlar kiradan pay alırlar. Amaç, icara sözleşmesine konu olan mal veya hizmetlerin ikincil piyasada kolay bir şekilde el değiştirilmesini sağlamaktır. İcara sukuku türleri, kamu ve özel sektörün iktisadi finansmanında, altyapı projelerinde (bina, köprü, hastane vb.) ve hayır işlerinde kullanılabilir. Orta ve uzun vadeli projelerin (eğitim, sağlık, ulaşım vb.) finansmanında hizmet kiralama sukuku, gayrimenkul ve iskan sektörünü geliştirmek için icara sukuk kullanılabilir.

2) *Mudaraba Sukuk*: Emek - sermaye ortaklığına dayanan bir sukuk çeşidi olup, rabbü'l mal ortakların ortaya koyduğu sermayeye bağlı bir yatırım aracıdır. Bu sermayenin eşit paylara bölünmesiyle meydana gelir, sahipleri adına tescil edilir ve hisse adedince değer taşır. Sukuk ihraç eden ortaklar mudarib, sukuk sahipleri ise rabbü'l mal ortak olarak adlandırılır. Sukuk için yatırılan para re'sü'l mal olarak adlandırılır. Sukuk sahipleri (Rabbü'l mal ortaklar) kârdan anlaştıkları oranda pay alırlar ve zarar durumunda sermayeleri oranında zarara katlanırlar (Köse, 2002).

İki çeşit mudaraba sukuk vardır:

a) Mutlak Mudaraba Sukuk: Rabbü'l mal ortaklar belli bir seçim yapmazlar, mudarib ortağın istediği projeyi seçme opsiyonu vardır.

b) Mukayyet Mudaraba: Rabbü'l mal ortaklar mudarib ortağın yapacağı belirli bir projeyi ya da sektörü seçerler. Mudarib ortak bu çerçevede hareket etmek zorundadır. Proje veya anlaşılan yıl bitince mudaraba sukuk da sona erer.

Mudaraba sukuk; her türlü sınıai, ticari ve zirai alanda kullanılabilen, yatırım alanı oldukça geniş bir sukuk çeşidi olup, kamu veya özel sektörün finansmanında kullanılabilir, hayır amaçlı da olabilir. Mudaraba sukukun getirisi önceden kesin olarak tahmin edilemez ve getiriler farklılık gösterebilir. Getiri tahminleri ve fiyatlandırmalar sukuku çıkaran kuruluşun mali tabloları ve market endeksleri üzerinden yapılır.

3) *Muşaraka Sukuk*: Ortaya konan bir projenin veya ticari bir faaliyetin, ortaklık esaslı finanse edilmek üzere ihraç edilen finansal enstrümanlardır. Sukuk sahipleri varlıklar veya projelerde hisseleri oranında mülkiyet hakkı elde ederler. Eğer kâr elde edilmişse, sukuk sahiplerine kârdan pay verilir. Sukuka ilişkin işlemleri ortaklardan biri veya vekil tayin edilen kişi idare edebilir. Muşaraka sukukun ihraç makamı muşaraka talep eden taraf, sukuk sahipleri ise kâr ve zarara katlanmayı kabul ederek ortak olan kişilerdir.

Muşaraka sukuku süre bakımından ikiye ayrılır:

a) Daimi Muşaraka Sukuku: Hisse senetlerine benzemektedir. Vadesi projeye bağlıdır, proje bitince vadesi de sona ermektedir.

b) Geçici Muşaraka Sukuku: Belirli bir vade ile sınırlıdır. Kâr dağıtılır, proje aşama aşama – azalan muşaraka işlemlerindeki durumuna benzer biçimde- sona erer. Muşaraka sukuku ortaklık üzerine kurulduğu için özel sektörde kolaylıkla uygulanabilir. Örneğin imalatçı firma bu şekilde sukuk çıkarıp kârdan pay verebilir. Bu çeşit sukuk havaalanları, otobanlar, limanlar inşa etmede kamu sektörü için uygun bir finansman aracıdır (Yanpar, 2015).

4) *Murabaha Sukuk*: Satın alınacak murabaha konusu varlığın finansmanı için ihraç edilen, eşit değeri olan belgelerdir. Murabaha sukukta satın alınan varlığın mülkiyeti sukuk yatırımcılarına aittir. Sukuku ihraç eden kuruluş, varlığın satıcısı, sukuk yatırımcıları ise alıcılardır. Ödenen bedel ise satın alma maliyetini oluşturmaktadır. Sukuk yatırımcıları varlığın ve satıştan elde edilen kârın sahibidirler. Özel ve kamu sektörü herhangi bir varlığın finansmanını sağlamak için murabaha sukuk çıkarabilir. Sukuk ihraç eden kuruluş, alıcılar olan sukuk yatırımcılarının vekili olmaktadır. Varlık satın alındıktan sonra satın alma sözü veren şirkete tespit edilen kârla satılır. Murabaha sukuklarının ikincil piyasada satımları caiz görülmemiştir (el-Me'âyîrû's-şer'iyeye, 2010; Demmâğ, 2012).

5) *Selem Sukuku*: Selem konusu varlığın parasını önceden tahsil etmek için çıkarılan finansal belgelerdir. Bu çeşit sukukta selem konusu varlık sukuk yatırımcılarına aittir. Sukuku ihraç eden kuruluş selem varlığın satıcısı ve sukuk yatırımcıları alıcılardır. Sukuk tutarı ise sermaye olmaktadır. Alıcılar varlığın satımından veya paralel selemden elde edilecek paranın sahibidirler (el-Me'âyîrû's-şer'iyeye, 2010). Selem sukuklar tarım, hayvancılık, gaz ve

petrol sektörlerinde kullanılabilirler. Devlet, selem sukuk vasıtasıyla ülke kalkınması için oluşturulacak projeleri destekleyebilir. Örneğin, devlet hem üreten hem teslim eden olma özelliği ile hak doğurucu vade tarihleri olan petrole ilişkin selem sukuku ihraç eder. Böylelikle petrolün sermaye finansmanı sağlanmış olur. Proje sona erdiğinde –vade bittiğinde- devlet selem sukuk yatırımcılarının vekili olarak satın almış olduğu petrolü müşterilere satar ve elde edilen parayı sukuk yatırımcılarına dağıtır. Alış ve satış arasında oluşan fark selem sukuk yatırımcılarının kârı olur. Selem sukukunda Şer'i olarak selem sözleşmesinde bulunması gereken bütün şartların gözetilmesi gerekmektedir. Kıyemi sayılan hayvanlar, evler, dükkanlar, kullanılmış taşıtlar ve benzerleri, altın, gümüş, nakit para ve dövizler selem sukuka konu olamazlar (Döndüren, 2006).

6) *İstisna Sukuku*: Muayyen bir şeyi üretmek maksadıyla kaynak toplamak için ihraç edilen eşit değere haiz belgelerdir. Meydana gelen varlık, sukuk yatırımcılarının mülkiyetindedir. Sukuk için ödenmiş olan bedel, üretilen malın masrafıdır. Sukuk yatırımcıları üretilen şeyin sahibi oldukları için satımdan ve eğer varsa paralel istisna'dan elde edilen miktar kadar hak sahibidirler. Büyük çaplı yatırımlar için istisna sukuk oldukça uygundur. Gıda sanayii, inşaat sektörü, gemi, uçak yapımı gibi alanlarda kullanılabilir (el-Me'âyîrû's-şer'iyeye, 2010; Demmâğ, 2012).

7) *Vekalet Yoluyla Sukuk*: Yatırım yapmak için vekalet aracılığı ile oluşturulan ortaklık sertifikalarıdır. Sukuk ihraç edenler yatırım işinde vekil, sukuk yatırımcıları ise müvekkil konumundadırlar. Sukuk sahipleri tespit edilen oranda kâr veya zarara iştirak ederler. Her çeşit sukukta bu uygulamadan yararlanılabilir. Birbirinden farklı ekonomik projelerde uygulanmak üzere özel veya kamu sektörü tarafından çıkarılabilir. Örneğin, elektrik üreten bir birimin sukuk ihraç ederek, sukuk yatırımcılarının da diğer birimlerle beraber elektrik satın alması şeklinde gerçekleşir. Bu uygulama selem, icare, istisna veya bunların birleşimiyle gerçekleştirilerek yapılabilir (Munawar & Tariqullah, 2010).

8) *Mürekkep (Hibrit) Sukuk*: Birden çok sukuk türünün karmasıyla oluşan sukuk modelidir. İlk mürekkep sukuk İslam Kalkınma Bankası tarafından ihraç edilmiştir. Mürekkep sukukta şer'i açıdan uygun olmayan akitlerin birlikte yer almaması gerekir.

Geleneksel fıkıh literatüründe akit türlerine bağlı olarak çıkarılabilecek oldukça fazla sukuk türü bulunmaktadır. Bunlar fikir ve maksat bakımından şer'i temellere dayanmaktadırlar. Fakat akitlerin yapılarında, koşullarında ve ikincil piyasalarda dolaşıma elverişli olmaları bakımından önemli farklılıklar bulunmaktadır.

Günümüzdeki sukuk uygulamalarına fıkhi itirazlar olmaktadır. Bu itirazlar; mürekkep (hibrid) yapıda bir sukukun olması, vekalet sözleşmesinde ortaya çıkacak riskin tamamen tek tarafa yüklenmesi, güncel faiz oranlarının tek kriter kabul edilmesi ve değişik biçimlerde verilen garantilerle riskin tamamen ortadan kaldırılması üzerine yoğunlaşmaktadır.

Bir kısım araştırmacılar sukuk yatırımcılarına teşvik verme şartı, borç verme taahhüdü ve sukukun nominal tutarının ödenmesi konusunda garanti verilmesi gibi durumların fıkhi açıdan caiz olmadığı yönünde görüş beyan etmekte ve uygulamaya dair eleştiriler

yapmaktadırlar (el-Gamal, 2007; el- Hattâbi, 2009). Dolayısıyla sukukun fıkhi açıdan cevazı konusunda ciddi şüpheler meydana gelmekte ve şer'î prensiplere uymanın zorunluluğu tekrar gündeme gelmektedir.

Günümüzde İslam ülkelerindeki sukuk uygulamalarında gelinen noktada şu hususlar söylenebilir:

- Sukuk piyasası sürekli gelişmekte ve sukuka olan talep de artmaktadır,

- İslam ülkelerinin pek çoğunda sukuka ilişkin hukuki çerçevenin oluşturulamaması, finans piyasalarının sınırlılığı ve birbirleriyle irtibatlı alt yapı kuruluşlarına ihtiyaç duyulması, bu alanda istihdam edilecek insan kaynaklarının az olması, sukukun yaygınlaşmasında önemli engeller olarak durmaktadır.

- Mali ve idari harcamaların az olması ve riskin kabul edilebilir düzeyde olması sebebiyle uygulamada çoğunlukla icare ve sonrasında muşaraka sukuk kullanılmaktadır. Bu bağlamda kullanılan sukuk, çoğunlukla sabit getirili olmakta, bunların faaliyet sonuçlarıyla bir ilişkisi olmamaktadır (Demmâğ, 2012). Bu durum sukuk sisteminin şer'î açıdan eleştirilmesine yol açmaktadır.

Bugünkü sukuk sistemiyle ilgili iki temel bakış açısından söz edilebilir. Olumlu düşünceye sahip olanlara göre sukukun geliştirilmesi, faizsiz finans sisteminin gelişmesi ve büyümesi için çok önemli bir imkân oluşturacaktır. Karamsar düşünceye sahip olanlar, sukuk sisteminin faizli bono ve tahvil gibi bir işleyişe sahip olduğunu, özünden uzak bir yapıya dönüştüğünü ve şer'î açıdan pek çok sakınca ihtiva ettiğini belirtmektedirler. Bu kapsamda sukukun küçük yatırımcılar için bir yatırım imkânı olup olmadığı ve büyük sermayedarların tekelinde olan bir işlem olup olmadığı halen tartışılmaktadır.

Faizsiz finans alanında teori ve uygulama arasındaki tezat durumlar bu alanın gelişmesini olumsuz yönde etkilemektedir. Teoride ilkelerin doğru ve şer'î kurallara uygun bir şekilde ortaya konulduğu görülmektedir. Mecmau'l - fıkhî'l - İslâmînin yirminci dönem konferansında almış olduğu kararlarda, sukukun İslam ülkelerinin iktisadi kalkınmasına katkı sağlaması, reel sektördeki ekonomik faaliyetleri desteklemesi ve gelir dağılımında eşitsizliği giderici bir etki yapması bakımından İslam'ın kabul ettiği temel maksatları gerçekleştirmesi, ticari işlemlerin hile ve aldatmadan uzak olması ve bono, tahvil gibi faizli senetlerden -işleyiş bakımından- farklılık arz etmesinin gerektiğine dair hususların olması bu duruma örnek gösterilebilir. Ancak doğru anlamama, özen göstermeme ve rekabet etme, aşırı kâr düşüncesine kapılma gibi nedenlerle teori ile pratik arasında çatışmalar meydana gelmektedir. Bu bağlamda sukukun şer'î kurallara uygunluğu hususundaki sorulara verilecek cevaplar, bu kurallara ne ölçüde uyulduğuna, işlemin detaylarına ve uygulamada izleyeceği metotlara göre değişebilmektedir. Neticede her tür sukuk uygulaması için benzer hüküm verilmesi doğru bir görüş olmayıp ayrı ayrı uygulamalara göre hüküm açıklanması daha doğru olacaktır (Cebeci, 2019).

2. Türkiye’de Sukuk Uygulamaları

Türkiye’de Varlık Kiralama Şirketi (VKŞ) tarafından ihraç edilen kira sertifikaları, sukuk uygulaması olarak ortaya çıkmıştır. Sukuk türleri arasında sadece icara sukuk olarak bilinen kira sukukuna ilişkin yasal düzenlemeler yapılmıştır. Yeni sermaye piyasası enstrümanlarının Türkiye finansal piyasalarında uygulanmasına yönelik çalışmalar, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından hazırlanan Seri: III, No:42 sayılı “Kira Sertifikalarına ve Varlık Kiralama Şirketlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ” ile 01/04/2010 tarih ve 27539 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu tebliğ kapsamında, özel sektör işletmelerine kira sertifikaları çıkarma imkânı doğmuş ve bu finansman aracı ile özel sektörün sermaye piyasalarından fon sağlayabilmeleri mümkün olmuştur.

Tebliğde belirtilen bazı kavramların açıklaması tebliğin 3. Maddesinde yapılmıştır.

Bunlar;

Kaynak Kuruluş: Elinde bulundurduğu veya kiralama yoluyla edindiği varlıkları, tekrar geri kiralamak için Varlık Kiralama Şirketi’ne devreden Anonim Şirkettir.

Kira Sertifikası: Varlık Kiralama Şirketinin, satın almak veya kiralamak için teslim aldığı varlıkların finansmanını temin etmek amacıyla düzenlediği ve sahiplerinin bu varlıklardan sağlanan gelirlerden payları oranında hak sahibi olmalarını belirleyen menkul kıymet, kira sukukudur.

Kurucu: Kaynak kuruluş, aracı kurumlar ve bankalardır.

Varlık: Varlık Kiralama Şirketinin, satın almak veya kiralamak istediği her türlü menkul veya gayrimenkul mallar ve maddi olmayan varlıklardan oluşmaktadır.

Varlık Kiralama Şirketi (VKŞ): Kaynak kuruluşlar, aracı kurumlar ve bankalar tarafından yalnız kira sertifikası çıkarmak üzere kurulan Anonim Şirkettir.

Tebliğ sadece kira sertifikaları ve kiralama şirketlerine ilişkin düzenlemeleri kapsasa da kira sukukunu içermektedir. Zaten kira sertifikalarına ilişkin açıklamaların sonunda bu sertifikaların aynı zamanda kira sukuku olduğu belirtilmiştir.

Tebliğin 5. Maddesinde VKŞ’nin ana sözleşmesinde yer alması gereken faaliyet alanları şu şekilde tespit edilmiştir.

- Her türlü kira sertifikaları çıkarmak,
- Kendi namına ve kira sertifikası sahipleri adına varlıkları devralmak, bu varlıkları kiralamak ve elde edilen kira hasılatlarını payları oranında kira sertifikası sahiplerine dağıtmak,
- Kira sözleşmesinin vade bitiminde, ilk öncesinde anlaşılan şartlarla kiralamaya konu varlığı kaynak kuruluşu geri aktarmak (Yılmaz, 2014).

Tebliğde kira sertifikaları beş ana başlıkta sınıflandırılmıştır.

a) Sahipliğe Dayalı Kira Sertifikaları: VKŞ'nin Kaynak kuruluştan devraldığı varlık ve hakların, Kaynak kuruluşa geri kiralanmak veya üçüncü kişilere kiralanmak amacıyla veya VKŞ adına yönetilmek üzere bu mal ve hakların finansmanını sağlamak için çıkarılmış olan sertifikalardır.

b) Yönetim Sözleşmesine Dayalı Kira Sertifikaları: Kaynak kuruluşun mülkiyetinde bulunan varlık ve hakların (vadeli olarak kiralanması da olabilir) VKŞ adına yönetilmesi sonucunda sağlanan gelirlerin yapılan sözleşme şartları kapsamında VKŞ'ye aktarılması için çıkarılan sertifikalardır.

c) Alım-Satım Dayalı Kira Sertifikaları: Dışarıdan satın alınacak olan varlık ve hakların finansmanı için çıkarılan sertifikalardır.

d) Ortaklığa Dayalı Kira Sertifikaları: VKŞ'nin, kuruluşların faaliyetlerine ortak olmak amacıyla çıkarmış olduğu sertifikalardır.

e) Eser Sözleşmesine Dayalı Kira Sertifikaları: VKŞ'nin, eser sahibi olarak taraf olduğu bir sözleşme çerçevesinde eserin yapılmasını sağlamak için çıkarmış olduğu sertifikalardır.

3. Ülkemizde ve Dünyada Sukuk Sertifikalarının Muhasebeleştirilmesine Yönelik Düzenlemeler

Ülkemizde 2007 yılında Bankacılık Kanunu'na istinaden, Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumu (BDDK)'nun çıkarmış olduğu Katılım Bankalarınca Uygulanacak Tek Düzen Hesap Planı ve İzahnamesi hakkında tebliğle Katılım bankaları için sukuk sertifikalarına yönelik muhasebeleştirme konusunda düzenleme yapılmış, diğer kuruluşlar için herhangi bir düzenleme yapılmamıştır. Yapılan bu düzenleme ile katılım bankalarının muhasebeleştirme sistemi, konvansiyonel bankalar ve diğer kalkınma bankaları ile farklılaştırılmıştır. Katılım bankaları, faizsiz finansman sağlamaya yönelik çalışma ilkeleri ile uyumlu tek düzen hesap planını kullanarak, objektif ve karşılaştırılabilir mali tablolar hazırlayabileceklerdir.

Bankalar dışındaki özel sektör işletmeleri, 1992 yılında Vergi Usul Kanunu'na istinaden çıkarılan 1 sıra No'lu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliği (MSUGT) ile yayımlanan Tek Düzen Hesap Planını (TDHP), 1994 yılından itibaren kullanmaya başlamışlardır. 2012 yılında yayımlanarak yürürlüğe giren Türk Ticaret Kanunu'ndaki (TTK) düzenlemeler ile Türkiye Finansal Raporlama Standartları (TFRS) ve Türkiye Muhasebe Standartları (TMS), finansal tablolarının hazırlanmasında geçerli standartlar olarak kabul edilmiş, belirli şartları taşıyan işletmelerin TMS/TFRS'ye göre finansal tablolarını hazırlamaları gerektiği belirtilmiştir. Gerek MSUGT ile tespit edilen TDHP'de gerekse TMS/TFRS'de sukuk sistemine ilişkin herhangi özel bir düzenleme bulunmamaktadır.

26 Şubat 1990 tarihinde Cezayir'de yapılan bir konferansta Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (UFRS) ile İslami prensiplerin uyumlaştırılması için İslami kurum ve kuruluşların işlemleriyle ilgili İslami Bankalar ve Finansal Kuruluşlar için Finansal Muhasebe Organizasyonu (FAOIBFI- Financial Accounting Organization for Islamic Banking

and Financial) adıyla bir kurum oluşturulmuş ve bu kurum, 1991 yılında resmi olarak Bahreyn’de faaliyet göstermeye başlamıştır. FAOIBFI, 1993 yılında İslami Finans alanındaki ilk standardını yayımlamıştır. Daha sonra Kurum ismini İslami Finansal Kuruluşlar için Muhasebe ve Denetim Kurumu (AAOIFI-Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institution) olarak değiştirmiştir. AAOIFI, 2020 Eylül ayı itibarıyla 58 adet fihhi standart, 26 adet muhasebe standartları, 7 adet yönetim standartları ve 2 adet ahlak standardı olmak üzere toplam 93 adet standart yayımlamıştır (AAOIFI, 2010).

AAOIFI’nın yayımlamış olduğu muhasebe standartları, KGK tarafından İslami finans sektörünün gelişimini artırmak, İslami finans muamelelerini daha etkin ve verimli kılarak farkındalık yaratmak amacıyla Faizsiz Finans Muhasebe Standartları (FFMS) adıyla Türkiye’ye çevrilmiş ve ardından Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

Tablo 1: Faizsiz Finans Muhasebe Standartları

29.05.2019 Tarihli 30780 Sayılı Resmi Gazete	06.09.2019 Tarihli 30880 Sayılı Resmi Gazete	20.11.2019 Tarihli 30954 Sayılı Resmi Gazete
Faizsiz Finans Kuruluşlarının Finansal Raporlamasına İlişkin Kavramsal Çerçeve	FFMS 8: İcâre ve İcâre Müntehiye Bittemlik	FFMS 31: Yatırım Vekâleti (EI-Vekâle Bi’l İstithmar)
FFMS 1: Katılım Bankaları ve Faizsiz Finans Kuruluşlarının Finansal Tablolarında Genel Sunum ve Açıklama	FFMS 14: Yatırım Fonları	FFMS 33: Sukuk, Pay ve Benzeri Araçlara Yapılan Yatırımlar
FFMS 3: Mudârebe Finansmanı	FFMS 16: Yabancı Para İşlemleri ve Yurtdışındaki İşletmeler	FFMS 34: Sukuk Sahipleri İçin Finansal Raporlama
FFMS 4: Müşâreke Finansmanı	FFMS 18: Geleneksel Finans Kuruluşları Tarafından Sunulan Faizsiz Finans Hizmetleri	FFMS 35: Risk Yedekleri
FFMS 7: Selem ve Alt Selem	FFMS 21: Varlıkların Transferine İlişkin Açıklamalar	
FFMS 9: Zekât	FFMS 22: Bölümlere Göre Raporlama	
FFMS 10: İstisnâ ve Alt İstisnâ	FFMS 23: Konsolidasyon	
FFMS 28: Murâbaha ve Diğer Vadeli Satışlar	FFMS 24: İştiraklerdeki Yatırımlar	
	FFMS 26: Gayrimenkul Yatırımları	
	FFMS 27: Yatırım Hesapları	
	FFMS 30: Değer Düşüklüğü, Kredi Zararları ve Ekonomik Açıdan Dezavantajlı Taahhütler	
	Faizsiz Finans Muhasebe Rehberi 1: Faizsiz Finans Muhasebe Standartlarının Faizsiz Finans Kuruluşları Tarafından İlk Kez Uygulanması	

İşletmeler, FFMS uygulamasına 01.01.2020 tarihinden itibaren (FFMS 35 Risk Yedekleri 01.01.2021'den itibaren) seçimlik olarak geçebileceklerdir. Yayımlanan tüm standartların erken uygulanmasına izin verilmektedir.

3.1. FFMS 33 ve FFMS 34'e Göre Sukuk Yatırım Sertifikalarının Muhasebeleştirilme Esasları

FFMS 34' te Sukuk, maddi varlıklarda, haklarda, hizmet ve özel yatırım faaliyetlerinde veya belirli projelerde sahipliği içeren, payları simgeleyen eşit kıymetteki sertifikalar olarak tanımlanmıştır. Sukuk, yapılan akdin özelliğine göre ticari faaliyet şeklinde olabilir veya olmayabilir (FFMS 34, Paragraf: 10-e).

FFMS 34, amaçlar ve yatırımın yapısına göre, sukuku işe dayalı olan ve işe dayalı olmayan olmak üzere iki sınıfa ayırmıştır.

- İşe Dayalı Sukuk: Temeli faiz getirisi olmayan finans, yatırım, hizmet veya ticari vb. faaliyetlerden yada bunların terkiinden oluşan bir işi ifade eden sukuk enstrümanını temsil eder.

- İşe Dayalı Olmayan Sukuk: İşe dayalı sukuk dışında kalan, herhangi bir işi ifade etmeyen sukuk enstrümanlarıdır.

Sukuka temel olan varlıklar, haklar, hizmetler, yükümlülükler, gelir ve giderler, öncelikle FFMS'de yer alan standartlar çerçevesinde muhasebeleştirilirler. Bu konuda bir standardın mevcut olmaması halinde FFMS'nin kavramsal çerçevesine ve fıkhi hükümlere tezat olmamak şartıyla genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine göre ölçülmesi ve muhasebeleştirilmesi gerekir (FFMS 34; Paragraf, 8).

Sukukun, pay ve benzeri enstrümanlara yapılan yatırımları yönetmek için kullandığı iş modeli ve bu yatırımdan beklediği nakit akışları dikkate alınarak aşağıdaki gibi sınıflanması gerekmektedir.

“(i) İtfa edilmiş maliyet üzerinden ölçülen yatırımlar

(ii) Gerçeğe uygun değer değişimi özkaynağa yansıtılarak ölçülen yatırımlar

(iii) Gerçeğe uygun değer değişimi kâr veya zarara yansıtılarak ölçülen yatırımlar” (FFMS 33-Paragraf, 6).

Parasal bir borçlanma enstrümanına yapılan yatırımın bir borcu temsil etmesi sebebiyle, en son işlem ifa edilene kadar alış maliyeti üzerinden, işlem ifa edildikten sonra itfa edilmiş maliyet üzerinden ölçümü yapılır. Aynı şekilde, devredilmesi mümkün olmayan sukuk da itfa edilmiş maliyet üzerinden ölçülür (FFMS 33-Paragraf, 12).

İtfa edilmiş maliyet üzerinden ölçülen ve gerçeğe uygun değer değişimi özkaynağa yansıtılarak ölçülen yatırımlar, ilk satın alımlarında işlem maliyetleri dahil gerçeğe uygun değer üzerinden ölçülür. Gerçeğe uygun değer değişimi kâr veya zarara yansıtılan yatırımlarda ise işlem maliyetleri katlandııkları tarihte kâr veya zarara yansıtılır (FFMS 33-Paragraf, 12).

KGK tarafından hazırlanmış olan Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı'na göre Finansal Araçlar, 11 No'lu Finansal Yatırımlar hesap grubunda izlenmektedir. Bu hesap grubu içinde yer alan hesaplar aşağıdaki gibidir (Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı):

- *110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar*
- *111 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Finansal Yatırımlar*
- *112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar*
- *113 Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar*
- *114 Teminata Verilen Finansal Yatırımlar*
- *115 Bankalardaki Vadeli Mevduat*
- *116 Kullanımı Kısıtlı Banka Bakiyeleri*
- *117 Diğer Finansal Yatırımlar*
- *118 Finansal Yatırımlar Değer Düşüklüğü Karşılığı (-)*
- *119 Türev Ürünler*

110, 111 ve 112'li hesaplarda bir yıl içinde paraya çevrilebilecek geçici yatırım özelliğindeki menkul kıymetler izlenmektedir. Bu hesapların kapsamı dışındaki menkul kıymetler ise "113 Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar" hesabında izlenecektir.

3.2. Sukuk Yatırımcılarına İlişkin FFMS 33 ve FFMS 34 Çerçevesinde Muhasebe Kayıtları

a) Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar:

Sukuk, pay ve benzeri enstrüman yatırımları, itfa edilmiş maliyet üzerinden ölçülmedikçe veya gerçeğe uygun değer değişimi özkaynağa yansıtılarak ölçülmedikçe ayrıca ilk defa mali tablolara alma esnasında geri dönülemez sınıflandırma tercihleri kullanılmadıkça bu yatırımların gerçeğe uygun değer değişimi kâr veya zarara yansıtılarak ölçülmesi gerekmektedir (FFMS 33- Paragraf, 9).

Bu finansal varlıkların sonraki dönemlerde yapılacak olan değerlemeleri gerçeğe uygun değer üzerinden olmaktadır. Değerleme sonucu oluşan değer artış ve azalışları gelir tablosuna yansıtılmaktadır.

Değerleme dönemlerinde alım satım amacıyla satın alınan menkul kıymetlere ilişkin değer azalışları KGK tarafından önerilen hesap planı taslağında "110 Gerçeğe Uygun değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar" hesabının alacağına, "675 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Değer Azalış Zararları (-)" hesabının borcuna kaydedilmekte, değer artışları ise; "110 Gerçeğe Uygun değer Farkı Kâr/Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar" hesabının borcuna, "665 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Değer Artış Kazançları" hesabının alacağına kaydedilmektedir.

Örnek 1: Çetinler A.Ş borsaya kayıtlı halka açık bir şirkettir. Alım satım amaçlı olarak Osmanlı VKŞ'den 2 yıl vadeli 1.200 adet sukuk yatırım setifikasını 01.02.2020 tarihinde pay başına 1.700,00 TL üzerinden toplam 2.040.000,00 TL'ye satın almıştır. 12 ayda ödenmek üzere Yıllık Getiri Oranı %10 ve alım için ödenen komisyon ücreti 5.000,00 TL'dir. Buna ilişkin FFMS 33 ve FFMS 34'e göre ilk muhasebeleştirme kaydı aşağıdaki gibidir;

a) İşletmenin Sukuk Yatırım Sertifikası Alımı

01.02.2020

110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar	2.040.000,00	
659 Diğer Faaliyetlerden Çeşitli gider ve Zararlar	5.000,00	
102 Bankalar		2.045.000,00

b) Yıllık Kira Getirisinin Tahsili

12 Aylık Getirisi: $2.040.000,00 \times 0,10 = 204.000,00$

I. Yıl

102 Bankalar	204.000,00	
649 Diğer Faaliyetlerden Çeşitli Gelir ve Kârlar		204.000,00

II. Yıl

102 Bankalar	204.000,00	
649 Diğer Faaliyetlerden Çeşitli Gelir ve Kârlar		204.000,00

Örnek 2: Çetinler A.Ş'nin 01.02.2020 tarihinde adedini 1.700,00 TL'den satın almış olduğu 1.200 adet sukuk yatırım sertifikasınının 30.06.2020 tarihinde değeri, 1.650,00 TL olmuştur. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibi yapılmaktadır;

30.06.2020

675 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Değer Azalış Zararları	60.000,00	
110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar		60.000,00

Örnek 3: Çetinler A.Ş'nin elinde bulundurduğu ve kayıtlı değeri 1.700,00 TL/adet olan 1.200 adet sukuk yatırım sertifikasının 30.09.2020 tarihindeki değerinin 1.750,00 TL olduğu varsayıldığında, buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibi yapılmaktadır;

30.09.2020

110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar	120.000,00	
665 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar İle Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Değer Artış Kazançları		120.000,00
$1.200 \text{ adet} \times (1.750 \text{ TL} - 1.650 \text{ TL}) = 120.000 \text{ TL}$		

KGK tarafından önerilen hesap planı taslağı'nda finansal araçlar elden çıkarıldığı takdirde ortaya çıkan olumlu fark "666 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gelir ve Kazançlar" hesabının alacağına, olumsuz farklar "676 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gider ve Zararlar (-)" hesabının borcuna kaydedilmektedir.

Örnek 4: Çetinler A.Ş elinde bulundurduğu 1.200 adet sukuk yatırım sertifikasını 01.10.2020 tarihinde adedini 1.760,00 TL'den satmıştır. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibi yapılmaktadır;

01.10.2020

102 Bankalar	2.112.000,00	
110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar		2.100.000,00
666 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar İle Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gelir ve Kazançlar		12.000,00

Örnek 5: Çetinler A.Ş'nin elinde bulundurduğu 1.200 adet Sukuk Yatırım Sertifikasını 01.10.2020 tarihinde adedini 1.730,00 TL'den satmış olduğu varsayıldığında ortaya çıkan satış zararının aşağıdaki gibi muhasebeleştirilmesi gerekmektedir.

01.10.2020

102 Bankalar	2.076.000,00	
676 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar İle Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gider ve Zararlar	24.000,00	
110 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Kâr veya Zarara Yansıtılan Finansal Yatırımlar		2.100.000,00

b) Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Finansal Yatırımlar

Sukuk, pay ve benzeri enstrüman yatırımlarının gerçeğe uygun değeri özkaynağa yansıtılarak ölçülmesi için, aşağıda belirtilen iki şartı birden sağlaması gerekmektedir.

“i) Sukuk, pay ve benzeri enstrüman yatırımlarını elde tutma amacı beklenen nakit akışlarının tahsilatı ve bu yatırımların satılması olan bir iş modeli olmalıdır.

ii) Sukuk, pay ve benzeri enstrüman yatırımlarının parasal olmayan bir borçlanma enstrümanını ya da mantıklı bir şekilde tespit edilebilir, etkin bir gelir getiren başka bir yatırım aracını temsil etmesi” (FFMS 33-Paragraf, 8).

Cari dönemde bu finansal yatırımlarda meydana gelen gerçeğe uygun değer artışları (azalışları) KGK tarafından önerilen hesap planı taslağında “111 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Finansal Yatırımlar” hesabına borç (alacak) kaydedilirken, karşılığında değer düşüklüğüne ilişkin kazanç ve kayıplar ile kur farkı kazanç ve kayıpları hariç olmak üzere “813 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Olarak Sınıflandırılan Finansal Yatırımlara İlişkin Dönemde Ortaya Çıkan Kazançlar (Kayıplar)” hesabına alacak (borç) kaydedilir. Bu hesaba kaydedilmeyen değer düşüklüğüne ilişkin kazanç ve kayıplar ile kur farkı kazanç ve kayıpları türlerine göre ilgili kâr veya zarar hesaplarına aktarılır.

Dönem sonunda “813 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Olarak Sınıflandırılan Finansal Yatırımlara İlişkin Dönemde Ortaya Çıkan Kazançlar (Kayıplar)” hesabının borç veya alacak bakiyesi vermesi durumuna göre “563 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Olarak Sınıflandırılan Finansal Yatırımlardan Kazançlar (Kayıplar)” hesabına aktarılarak kapatılır.

Örnek 6: Çetinler A.Ş 02.01.2020 tarihinde, 2.000 adet sukuk yatırım sertifikasını 100 TL'den satın almış ve Gerçeğe Uygun Değer Farkı Özkaynaklara Yansıtılan Finansal Yatırımlarda

sınıflamıştır. 30.09.2020 tarihinde bu sukuk yatırım sertifikalarının gerçeğe uygun değeri 120,00 TL olmuştur. Buna ilişkin muhasebe kaydı aşağıdaki gibidir;

02.01.2019

111 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Finansal Yatırımlar	200.000,00	
102 Bankalar		200.000,00

30.09.2020

111 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Finansal Yatırımlar	2.000,00	
813 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Olarak Sınıflandırılan Finansal Yatırımlara İlişkin Dönemde Ortaya Çıkan Kazançlar (Kayıplar)		2.000,00
100*(120-100) = 2.000,00		

30.09.2020

813 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Olarak Sınıflandırılan Finansal Yatırımlara İlişkin Dönemde Ortaya Çıkan Kazançlar /Kayıplar	2.000,00	
563 Gerçeğe Uygun Değer Farkı Diğer Kapsamlı Gelire Yansıtılan Olarak Sınıflandırılan Finansal Yatırımlardan Kazançlar/Kayıplar		2.000,00

c) İtfa Edilmiş Maliyeti Üzerinden Ölçülen Yatırımlar

Sonraki dönemlerde değerlemesi, itfa edilmiş maliyet değeri üzerinden değerlendirilen menkul kıymetlerdir. Değerleme sonucu meydana gelen olumlu veya olumsuz farklar gelir tablosuna yansıtılarak raporlanmaktadır.

Sukuk, pay ve benzeri enstrüman yatırımlarının itfa edilmiş maliyeti üzerinden ölçülmesi için, aşağıda belirtilen iki şartı birden sağlaması gerekmektedir.

“i) Sukuk, pay ve benzeri enstrüman yatırımlarını elde tutma amacı vadesine kadar beklenen nakit akışlarının tahsilatı olan bir iş modeli olmalıdır.

ii) *Sukuk, pay ve benzeri enstrüman yatırımlarının bir borçlanma enstrümanını ya da mantıklı bir şekilde tespit edilebilir, etkin bir gelir getiren başka bir yatırım aracını temsil etmesi*” (FFMS 33-Paragraf, 7).

İtfa edilmiş maliyet FFMS 33’ün tanımlar kısmının 4/a fıkrasında şu şekilde tarif edilmiştir. *“Finansal aracın ilk defa finansal tablolara alındığı tutardan anapara geri ödemeleri düşüldükten sonra, başlangıçtaki söz konusu yatırım tutarı ile vadedeki tutar arasındaki farka etkin kâr yöntemi kullanılarak hesaplanan toplam itfa payının düşülmesi veya eklenmesi ve değer düşüklüğü veya tahsil edilememe durumuna ilişkin her türlü indirimin (doğrudan veya bir karşılık hesabı kullanılarak) düşülmesi sonucunda bulunan tutardır.”*

Etkin kâr yöntemi; varlıklardan veya faaliyetlerden sağlanan kazancın sözleşmede belirlenen süreye göre eşit bir şekilde paylaşılması yöntemidir. Bu yöntemde tahmini nakit tahsilatlarını dikkate alarak tek bir kâr/getiri oranı ile varlık veya faaliyetlerden sağlanan nakit girdileri dağıtılır. Primler, iskontolar, işlem maliyetleri, yapılan sözleşmenin bir parçası olması veya yan maliyetleri oluşturmaları durumunda nakit akışlarına dahil edilirler (FFMS 33; Paragraf, 4-e). Bu yöntemle yapılan ölçümlere *“bugünkü değer”, “itfa edilmiş maliyet değeri”, “reeskont değeri”, “iskonto değeri”* denilmektedir.

Bu gruptaki finansal araçların, dönemler itibariyle değerlemeden kaynaklanan itfa edilmiş maliyet (iskonto edilmiş maliyet) yöntemi uygulanarak belirlenen iskonto itfa tutarları, KGK tarafından önerilen *“112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar”* hesabına borç, *“668 Diğer Finansal Gelirler”* hesabına alacak olarak kaydedilmektedir. Finansal araçların satımında ortaya çıkan kâr *“666 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gelir ve Kazançlar”* hesabına alacak, zarar ise *“676 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gider ve Zararlar”* hesabına borç olarak kaydedilir.

Örnek 7: Çetinler A.Ş 01.01.2020 tarihinde 70.000,00 TL karşılığında vadesine 5 yıl kalan, nominal değeri 80.000,00 TL olan yıllık %5 kira getirili, yıl sonlarında $(80.000,00 \text{ TL} \times \%5) = 4.000,00 \text{ TL}$ kira getirisi olan sukuk yatırım sertifikalarını vade sonuna kadar elinde tutmak amacıyla satın almıştır. 5. yılın sonunda tahsil edilecek 80.000,00 TL’yi 70.000,00 TL’ye eşitleyen etkin kâr/kazanç oranı ise yaklaşık %8,14’dür. Her dönemde elde edilen sukuk kira geliri, tahsil edilen sukuk kira gelirlerinden kaynaklanan nakit akışları ve dönem sonlarında itfa edilmiş maliyet bedelleri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir;

Tablo 2: İtfa Edilmiş Maliyet Tablosu

Yıllar	Nakit Tahsil edilecek Kira Gelirleri (a)	Kira Gelirleri(b)	İskonto İtfa Tutarları (c)	Dönem Sonu İtfa Edilmiş Maliyetler (d)
	(80.000,00*%5)	(d*Etkin Kâr / Kazanç Oranı)	(b-a)	(d+c)
01.01.2020				70.000,00
31.12.2020	4.000,00	5.670,00	1.670,00	71.670,00
31.12.2021	4.000,00	5.805,27	1.805,27	73.475,27
31.12.2022	4.000,00	5.951,50	1.951,50	75.426,77
31.12.2023	4.000,00	6.109,57	2.109,57	77.536,33
31.12.2024	4.000,00	6.280,44	2.463,66	80.000,00
TOPLAM	20.000,00	29.816,78	10.000,00	

*Excel'de fx fonksiyonunda finansal kategorisinde İç Verim Oranı (Değerler, Tahmin) formülüyle hesaplanmıştır.

01.01.2020

112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar	70.000,00	
102 Bankalar		70.000,00

31.12.2020

112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar	1.670,00	
102 Bankalar		4.000,00
668 Diğer Finansal Gelirler		5.670,00

31.12.2021

112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar	1.805,27	
102 Bankalar		4.000,00
668 Diğer Finansal Gelirler		5.805,27

31.12.2022

112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar	1.951,50	
102 Bankalar	4.000,00	
668 Diğer Finansal Gelirler		5.951,50

31.12.2023

112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar	2.109,57	
102 Bankalar	4.000,00	
668 Diğer Finansal Gelirler		6.109,57

31.12.2024

112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Finansal Yatırımlar	2.463,66	
102 Bankalar	4.000,00	
668 Diğer Finansal Gelirler		6.463,66

31.12.2024

102 Bankalar	80.000,00	
112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Yatırımlar (Vadesi biten sukuk yatırım sertifikalarının VKŞ'ye geri iadesi)		80.000,00

Örnek 8: Çetinler A.Ş 25.09.2020 tarihinde sukuk yatırım sertifikalarının yarısını 45.000,00 TL'den ve diğer yarısını 30.09.2020 tarihinde 37.000,00 TL'den satmıştır.

25.09.2020

102 Bankalar	45.000,00	
112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Yatırımlar		40.000,00
666 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar İle Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Diğer Gelir ve Kârlar		5.000,00

30.09.2020

102 Bankalar	37.000,00	
676 Nakit ve Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin diğer Gider ve Zararlar	3.000,00	
112 İtfa Edilmiş Maliyetle Ölçülen Yatırımlar		40.000,00

Dönem sonlarında yapılan değerlemelerde itfa edilmiş maliyet değeriyle ölçülen sukuk yatırım sertifikalarına ilişkin kayıtlı değer ile değerlendirme sonucu ortaya çıkan olumsuz farkın değer düşüklüğüne işaret etmesi durumunda oluşan bu zarar için karşılık ayrılmalıdır. Hesaplanan karşılıklar "675 Nakit ve Nakit Benzeri Varlıklar ile Menkul Kıymet Yatırımlarına İlişkin Değer Azalış Zararları" hesabına borç, "118 Finansal Yatırımlar Değer Düşüklüğü Karşılıkları (-)" hesabına alacak kaydedilir.

Sonuç

Küreselleşen dünya ekonomisinde önemli bir finansal enstrüman haline gelen sukukun finans piyasalarında gün geçtikçe yükseliş eğilimine girmesi, sukuk araçlarına olan ilgiyi artırmaktadır. Sukuk, işletmelerin ellerinde mevcut varlıklar olduğu halde likidite gereksinimi duyan veya yeni bir iş yapma projesi olan kişi ve kurumların yeterli fona sahip olmamaları durumunda kullandıkları bir finansal araç olarak görülmektedir. Günümüzde sukuk işlemleri başta Malezya olmak üzere İngiltere ve birçok müslüman ülkelerinde yapılmaktadır. Türkiye'de sukuk alanında yasal düzenlemeler ilk defa 2010 yılında yapılmıştır. Bu yasal düzenlemeler sukuk çeşitlerinin icara sukuka uyarlanması şeklinde olup, kurumların kira sertifikaları ihraç ederek fon temin etme temeline dayanmaktadır. Dünya finans piyasalarında uygulanan sukuk işlemleri göz önünde bulundurulduğunda, ülkemizde kira sertifikalarına ilişkin sukuk uygulamasının, oldukça dar çerçevede kaldığı ifade edilebilir. Dini kaygılardan dolayı konvansiyonel bankacılık sisteminin dışında kalan

yastık altındaki kaynakların ekonomiye aktarılması için diğer sukuk türlerine yönelik yasal düzenlemelerin de yapılması gerekmektedir.

Sukuk işlemlerinin gelişmesine paralel olarak bu işlemlere ilişkin muhasebe standartlarına olan ihtiyaçlar da artmaktadır. Sukuk araçları konusunda standartlar oluşturmaya çalışan uluslararası kuruluşlar; İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu (Accounting and Auditing Organization for İslamic Financial Institutions), İslami Finansal Hizmetler Kurulu (Islamic Financial Services Board) ve Uluslararası İslami Finansal Piyasası (International İslamic Financial Market)dir. KGK, ülkemizde faizsiz finans işlemlerinin gelişimine katkı sağlamak amacıyla AAOIFI tarafından yayımlanan faizsiz finans standartlarını Türkçe'ye çevirmiş ve yayımlamıştır.

Bu çalışmada, yeni bir finansal enstrüman olan sukuk hakkında temel bilgiler verilmiş, dünyada ve ülkemizdeki uygulamalara yer verilmiştir. Örnek işletme olan Çetinler A.Ş. Kamu Yararını İlgilendiren Kuruluşlar (KAYİK) arasında sayılan borsaya kayıtlı halka açık bir işletmedir ve satın almış olduğu sukuk yatırım sertifikalarını FFMS 33 ve FFMS 34 kapsamında muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Bu sebeple çalışmada KGK tarafından TMS/TFRS setini uygulayacak işletmelere önerilen Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı çerçevesinde muhasebe kayıtları oluşturulmuştur.

2000'li yıllarda ülkemizde faizle ilgili dini hassasiyeti olan Müslümanların birikimlerini ve Körfez sermayesini ekonomiye kazandırabilmek için hukuki altyapısı hazırlanan kira sertifikaları günümüzde birçok kesim tarafından talep edilebilmektedir. Bu bağlamda sukuk işlemlerine ilişkin muhasebe alt yapısının sağlanması, denetim ve sukuk yatırımcılarının bilgilendirilmesi açısından oldukça önemlilik arz etmektedir.

Şer'i hükümler çerçevesinde sukukun değerlemesine ilişkin yapılan çalışmalara ilişkin AAOIFI tarafından yayımlanmış olan 17 nolu sukuk standardının geliştirilmekte olduğu anlaşılmaktadır. Bu standartta vade sonuna kadar elde tutulmak istenmeyen, ikinci el piyasada işlem yapılması amacı güdülen sukukun, gerçeğe uygun değerle değerlendirilmesi tavsiye edilmektedir.

Sonuç olarak, sukuk işlemlerinin FFMS 33 ve FFMS 34 göz önünde bulundurularak muhasebeleştirilmesi, tarafsız, güvenilir, gerçeğe uygun ve karşılaştırılabilir verilerle birlikte sukuk yatırımcılarının doğru karar almalarına önemli katkılar sağlayacaktır.

Çalışmada sayfa kısıtlaması sebebiyle kaynak kuruluş ve varlık kiralama şirketine ilişkin muhasebe kayıtları ele alınmamış başka bir çalışmaya bırakılmıştır.

Kaynakça

- Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI). (2010). *Accounting, Auditing and Governance Standards for Islamic Financial Institutions*. Erişim Adresi: <https://aaoifi.com/announcement/aaoifi-issues-three-final-governance-standards-for-industry-adoption/?lang=en>
- Alpaslan, H. İ. (2014). Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Sukuk (Kira Sözleşmesi) ve Muhasebeleştirilmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6 (11), 15-30.
- Ausaf, A. (1993). *Contemporary Practices of Islaming Financing Techniques*. Jeddah: Islamic Development Bank.
- Cebeci, İ. (2019). Sukuk. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*. 3. Basım. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- Demmağ, C. (2012). *eş-Şukûkü'l-İslâmiyye ve devrihâ fi't-tenmiyeti'l-iktisâdiyye*. Amman: Daru'l-Feth.
- Döndüren, H. (2006). *İslami Ölçülerle Ticaret Rehberi*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- EBD Sukar, M., Muhamad, R., Gunawa, A. Y. (2008). Malaysian Sukuk: Issues in Accounting Standard. *Shariah Journal*, 16 (1), 63-67.
- El-Abadi A. D. (1988). Senedâtü'l-mukâraza. *Mecelletü Mecma'î'l-fıkhi'l-İslâmî*, 4(3), 1961-1991.
- El-Gamal, M. A. (2007). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. New York: Cambridge University Press.
- El-Hattabi K. T. (2009). *eş-Şukûkü'l-istismâriyye el-İslâmiyye ve't-tehaddiyâtü'l-mu'âşıra*. Mü'temerü'l-maşâri'î'l-İslâmiyye beyne'l-vâkı' ve'l-me'mûl, Dubai.
- Eş-Şayci, V. H. ve El-Hacci, A. Y. (2009). *Şukûkü'l-istismâri'ş-şer'iyye*. el-Mü'temerü'l-ilmî es-senevî er-râbi' aşer li'l-mü'essesâti'l-mâliyye el-İslâmiyye, BAE. Erişim Adresi: http://slconf.uaeu.ac.ae/prev_conf/2007/proceeding/20.swf
- Faizsiz Finans Muhasebe Standardı 33: Sukuk, Pay ve Benzeri Araçlara Yapılan Yatırımlar ve Faizsiz Finans; Muhasebe Standardı 34: Sukuk Sahipleri için Finansal Raporlama. (2019, 20 Kasım). *Resmî Gazete* (Sayı: 30954). Erişim Adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/11/20191120.pdf>
- Hey'etü'l-muhâsebe ve'l-mürâcaa li'l-müessesâti'l-mâliyyeti'l-İslâmiyye. (2010). *el-Me'âyirü'ş-şer'iyye*. Bahreyn, 238-243.
- Munawar I. ve Tariqullah K. (Ed). (2005). *Financial Engineering and Islamic Contracts*. New York: Basingstoke Palgrave Macmillan.
- Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK). Finansal Raporlama Standartlarına Uygun Hesap Planı Taslağı. Erişim Adresi: <https://www.kgk.gov.tr/ContentAssignmentDetail/2531/Finansal-Raporlama>

Köse, M. (2002). Ticaret Hukuku Tarihi Açısından Mudarebe ve Commenda Ortaklıklarının Etkileşimi Hakkında Bir Deneme. *Atatürk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, Sayı: 17, 145-171.

KPMG & ACCA. (2010). *Harmonising Financial Reporting of Islamic Finance*. Erişim Adresi: <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/financial-reporting/tech-af-hfrif.pdf>

Mecmau'l-fıkhî'l-İslâmî. Karar No. 178, 188, 196. Erişim Adresi: <http://www.fiqhacademy.org.sa/qararat/index.htm>

Yanpar, A. (2015). *İslami Finans İlkeler, Araçlar ve Kurumlar*. İstanbul: Scala Yayıncılık.

Yazıcıoğlu, İ. İ. & Kazak, H. (2019). İslami Finansal Enstrümanlardan Birisi Olarak Sukuk: Hibrid Sukuk İçerisinde Yer Alan Murabaha Sözleşmelerinin İslami Hükümlere Uygunluk Yönünden İncelenmesi. *Journal of Life Economics*, 6 (1), 91-118.

Yılmaz, E. (2014). Yeni Bir Finansal Araç Olarak Sukuk: Çeşitleri, Türkiye Uygulaması ve Vergilendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı: 61, 81-100.

Extended Abstract

Nowadays, AAOIFI is the leading institution that sets the standards for accounting for interest-free financial instruments. As of September 2020, AAOIFI has published a total of 93 standards, including 58 fiqh standards, 26 accounting standards, 7 governance standards and 2 ethics standards, and standards similar to IASB are applied to the transactions and practices shaped by Islamic principles in the fields of interest-free finance banking and finance. In the 17th standard, one of the fiqh standards, it is stated that "Standards on Investment Certificates" is more suitable for Islamic principles to evaluate investment certificates at cost and it is recommended that investment certificates held for trading are valued at real value.

In addition, AAOIFI aims to ensure that the financial statements and performances of Islamic financial institutions and companies that want to operate according to Islamic finance principles are reliable, that the income and expenses that are considered halal and haram are separated and to provide information about this distinction in the financial statements. In this respect, AAOIFI standards include different perspectives that are not included in the objectives of IASB.

Interest-earning and debt-based bonds, bonds, etc. are financial instruments that are not accepted in Islamic law. Therefore, the necessity for fundraising to be based on assets has brought sukuk into practice in the Islamic capital market.

In Turkey, there are two kind of people: those who do not want interest-based investments although they have some capital in their pocket and those who do not want to borrow money for interest because of their faith. In this sense, sukuk types that are developed to bring these funds waiting under the pillow into the economy and turn them into investment and to meet the fund needs of those who want to invest without interest are of great importance and provide the revival of the financial markets.

In our laws, "lease certificates" are used instead of the term "sukuk", and it has been allowed to issue lease certificates by legal regulations with this name. Studies on the legal and financial aspects of sukuk have started to increase in recent years, but the studies for the accounting of sukuk according to FFMS have remained quite limited.

In addition to the accounting transactions for financial resources such as bonds and bills, which are conventional financing instruments, new regulations must be made in terms of both accounting records and accounting documents regarding sukuk types.

The increasing demand for interest-free financial instruments worldwide has accelerated the development of sukuk, which is also known as Islamic bonds. Unlike bonds and bills, sukuk expresses the ownership right on the asset and gives the right to earn income on the related asset. The first action of sukuk in Turkey had started with the adoption of Istanbul International Financial Center Strategy Document (29.09.2008 date and decision 2009/31) by the Supreme Planning Council. In this document, the young population of Turkey, and the importance of developing economies and geopolitical structure has been emphasized. Also,

it has been stated that sub-structure of Turkey has to be developed to become among the world's financial centers at the global scale. There is no doubt that one of the most important steps in improving financial infrastructure is to increase the diversity of financial products. Therefore, emerging as a new financial instrument, sukuk is an indispensable alternative for investors who care about the principles of interest-free financing.

Certificates produced by Asset Leasing Company in Turkey has emerged as sukuk application. Legal regulations have been made regarding the rent sukuk, also known as ijara sukuk. The new capital market instruments working for the implementation of Turkey's financial markets prepared by the Capital Markets Board Serial: III, No: 42 "Regulation on Principles Regarding Lease Certificates and Asset Leasing Company" 01/04/2010 date and 27 539 numbered published in the official newspaper. Under this notification, private sector enterprises had the opportunity to issue lease certificates, and with this financing tool, it was possible for the private sector to obtain funds from the capital markets.

The Uniform Chart of Accounts (TDHP), which was published with the Accounting System General Application Notification No.1 (MSTUGT), issued in 1992 based on the Tax Procedure Law, was started to be implemented in 1994 and the application continues today. With the regulations in the Turkish Commercial Code (TCC), which was published and entered into force in 2012, TFRS and TMS have been accepted as valid standards in the preparation of financial statements, and it was stated that the enterprises should prepare their financial statements according to TMS /TFRS if they meet the specified conditions. There is no special regulation regarding the sukuk system in both the TDHP determined by MSUGT and TMS / TFRS.

Standards published by AAOIFI were translated into Turkish by the Public Control Organisation (KGK) under the name of Interest-Free Finance Accounting Standards (FFMS) in order to increase the development of the Islamic finance sector and to raise awareness by making Islamic finance transactions more effective and efficient, and then published in the official newspaper. Enterprises will be able to switch to FFMS application as of 01.01.2020 (FFMS 35 Risk Reserves starting from 01.01.2021). Early implementation of all published standards is permitted.

In the last part of the study, information was given about FFMS 33 Sukuk, Investments in Shares and Similar Instruments and Financial Reporting Standards for FFMS 34 Sukuk Holders, and accounting procedures were carried out for the sukuk certificates purchased by a company that adopted the public offering system registered in the stock exchange, within the framework of the chart of accounts proposed by the KGK. Assets, rights, services, liabilities, income and expenses, which are the basis of sukuk, are primarily accounted within the framework of the standards included in the FFMS. If the relevant standard is not available, it must be measured and accounted for in accordance with generally accepted accounting principles, provided that it does not contradict the conceptual framework and legal maxims of the FFMS.

Helal Gıda ve Helal Turizm Sektörlerinin Eleştirel Bir Değerlendirmesi

Harun Şencal*

Received: 20.02.2021

Accepted: 08.03.2021

DOI: 10.25272/ijisef.883762

Type: Research Article

Öz

Bu makalenin amacı, helal gıda sektörünün temel enstrümanı olan “helal gıda sertifikası” kavramının eleştirel bir değerlendirmesini ve helal turizm sektörünün İslami açıdan ontolojik bir analizini yapmaktır. Bu çalışmanın ilk kısmında helal gıdanın pratiğe bakan yönlerinden ziyade kavramsal bir analizi yapılarak “helal” kavramının gıda için kullanılmaya başlamasının nasıl bir metalaşmaya yol açabileceği ele alınacaktır. Ayrıca, kapitalist piyasa sistemi içerisinde sertifikalar aracılığıyla oluşturulacak bir standartlaşmanın nasıl sonuçlar doğurabileceğine değinilecektir. Çalışmanın ikinci kısmında ise diğer bir helal sektör olan helal turizm sektörü analiz edilerek -sebepler ve sonuçları itibarıyla- alternatif bir tecrübe sunmaktan ziyade, hali hazırda kapitalist sistem içerisinde faaliyet gösteren turizm sektörünün İslamlaştırılarak İslam’a uygun olmayan öğelerinin çıkartılmasından ibaret olduğu savunulacaktır. Eğer turizm kavramını ontolojik açıdan analiz edecek olursak, bu kavramın ortaya çıkışını kapitalist sisteme borçlu olduğunu iddia edebiliriz. Bu sebeple, turizm kavramına dair her türlü İslamlaştırma girişimi aslında kapitalist sistemin daha kapsayıcı şekilde işlemlerine yaradığını öne sürebiliriz. Bu makalede analiz edildiği üzere, turizm gibi kavramları “helalleştirme” sürecini nihai hedef olarak görmek İslami prensipler üzerine kurulu bir toplum inşa etmekte yetersiz kalacaktır. Bunun yerine, bu girişimlerin mevcut sistem tarafından izin verilen yüzeysel bir çözüm olduğunun görülmesi ve İslami prensiplere göre inşa edilen ilişkiler ve kurumlar oluşturulmasına gayret edilmelidir.

Anahtar Kelimeler: Helal gıda, Sertifika, Helal turizm, Metalaşma, İslam ekonomisi

Jel Kodları: L83, P12, E24

* Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul 29 Mayıs Üniversitesi, harun.sencal@gmail.com, ORCID: 0000-0003-3617-8954

A Critical Evaluation of Halal Food and Halal Tourism Sectors

Abstract

This article aims to make a critical evaluation of the concept of "halal food certificate", which is the basic instrument of the halal food sector, and ontological analysis of the halal tourism sector from an Islamic perspective. In the first part of this study, through a conceptual analysis of halal food rather than its practical aspects, it is discussed how the use of the concept of "halal" for food can lead to commodification. In addition, the consequences of standardization that will be created through certificates in the capitalist market system are discussed. In the second part of the study, it is argued that the halal tourism sector, as another halal sector, consists of Islamizing the tourism sector, which is currently operating in the capitalist system, through filtering out the elements that are not compatible with Islam, rather than presenting an alternative experience in terms of reasons and consequences. If we analyze the concept of tourism from an ontological point of view, we can claim that this concept owes its emergence to the capitalist system. For this reason, we can argue that any attempt to Islamize the concept of tourism actually serves the capitalist system to function more inclusively. As analyzed in this article, seeing the "*halalization*" process of concepts such as tourism as the ultimate goal will be insufficient to build a society based on Islamic principles. Instead, it should be seen that these attempts are a superficial solution allowed by the current system, and an effort should be made to establish relationships and institutions built on Islamic principles.

Keywords: Halal Food, Certificate, Halal Tourism, Commodification, Islamic Economics

Jel Codes: L83, P12, E24

Giriş

Modern hayatın içine doğan Müslümanlar kendilerini inşa etmedikleri bir dünyanın içerisinde yaşamak zorunda buldular (Hallaq, 2012, s. 3). Modern Müslümanlar, hayali bir cemaat olan ulus-devletin sınırları içerisinde doğup (Anderson, 2011), kapitalist sistemi ve kurumsallaşmayı içselleştirip (Illich, 2013) iyi bir vatandaş olmamızı sağlayan (Althusser, 2014) okul kurumunda eğitim alarak toplumun içinde bir birey olmayı öğrenmektedirler. Bunun neticesinde, aydınlanmacı gelenekten farklı bir metafizik anlayışına ait olan İslami kaynaklar temelli bir hayat yaşamak isteyen Müslümanlar ya modern dünyanın kompleks ve küreselleşen yapısından dolayı mecburiyetten ya da alınan eğitimin neticesinde gündelik hayatın parçası olarak kullandığımız kavramların yüklü oldukları anlamlarının farkında olmadan -iyi niyetle çaba sarf ederek- yeni kurumlar ve ilişkiler geliştirmek zorunda kalıyorlar. Bu çalışmanın ilk bölümünde modern öncesi dönemin göreceli olarak basit ilişkiler ağından dolayı ihtiyaç duyulmayan ancak günümüzde küresel bir üretim ağının parçası olan gıda sektörünün bir ihtiyaç olarak Müslümanların önüne koyduğu “helal gıda” kavramını inceleyeceğiz. İkinci bölümde ise yine bir ihtiyaçtan dolayı ortaya çıkan ancak “helal gıda” gibi İslam dininin bir gereksinimini karşılamaktan ziyade kapitalist sistemin bir ihtiyacını İslami kurallara uygun olarak giderebilmek için ortaya çıkan “helal turizm” kavramını ele alacağız.

Gıda üretiminin ve tüketiminin yerel ve basit olduğu zamanlarda bir yiyeceğin helal olmasını etkileyecek -helal kesim ve içindeki bileşenler gibi- faktörler kolayca tespit ve kontrol edilebilirdi. İş bölümünün yaygınlaştığı günümüz dünyasında ise çok farklı ülkelere yayılmış bir üretim sürecine şahit olmaktayız. Bunun neticesinde, herhangi bir ürün hammadde temini ve paketlenme süreçlerinden geçip sofralara gelene kadar kompleks bir üretim sürecinden geçmektedir (Yun, Lee, ve Kim, 2020). Sürecin herhangi bir noktasında gıda ürünlerinin helal olmamasına yol açacak bir olay üretim sonucunda ortaya çıkacak ürünün -İslami açıdan- tüketilemez hale gelmesine yol açabilmektedir. Bu kompleks hale gelen üretim sürecinin denetlenmesi sonucunda verilen “helal sertifikaları” tüketicilere güven vermeyi hedeflemektedir. Ancak içtihat farklılığından kaynaklı olarak “helal” kavramının “esnek” ve “katı” yorumları olabileceğinden dolayı helal sertifikaları da kendi içlerinde çeşitlilik sergilemektedir. Helal sertifikası alabilmek için göreceli olarak daha esnek kurallara uyma zorunluluğu “katı” kurallara sahip helal sertifikalarına göre daha düşük işlem maliyetine yol açacağı için helal kavramının kapitalist piyasa sisteminin talepleri doğrultusunda esneme tehlikesini doğurmaktadır. Öte yandan esnek olduğu bilinen bir helal sertifikası bazı potansiyel müşterileri kaçıracağı için aynı zamanda burada bir “trade-off” (ödünleşme) da söz konusudur. Netice olarak “helal gıda” kavramı her ne kadar bir zaruret olarak ortaya çıksa da özellikle sertifikasyon süreci sebebiyle kapitalist sistemle yakında ilişkili olarak şekillenmektedir.

Kompleks gıda üretim sürecinin İslami kurallara uygunluğunun denetlenmesi sonucunda verilen “helal” etiketinin uygulandığı önemli diğer bir sektör ise turizmdir. Gıda tüketim ihtiyacı tarih boyunca süregelen bir olgu olmakla birlikte, gıda üretiminin kapitalist üretim

sistemi içerisinde geçirdiği dönüşüm neticesinde “helal” sertifikasına ihtiyaç duyulurken, turizm kavramı modern hayatın ürettiği “çalışma” kavramının bir neticesidir. Her ne kadar bir noktadan diğer bir noktaya seyahat etme tarih boyunca görülen bir olgu olsa da turizm sektörünün ortaya çıkmasını sağlayan sebeple bu seyahatin gayesi aynı değildir.

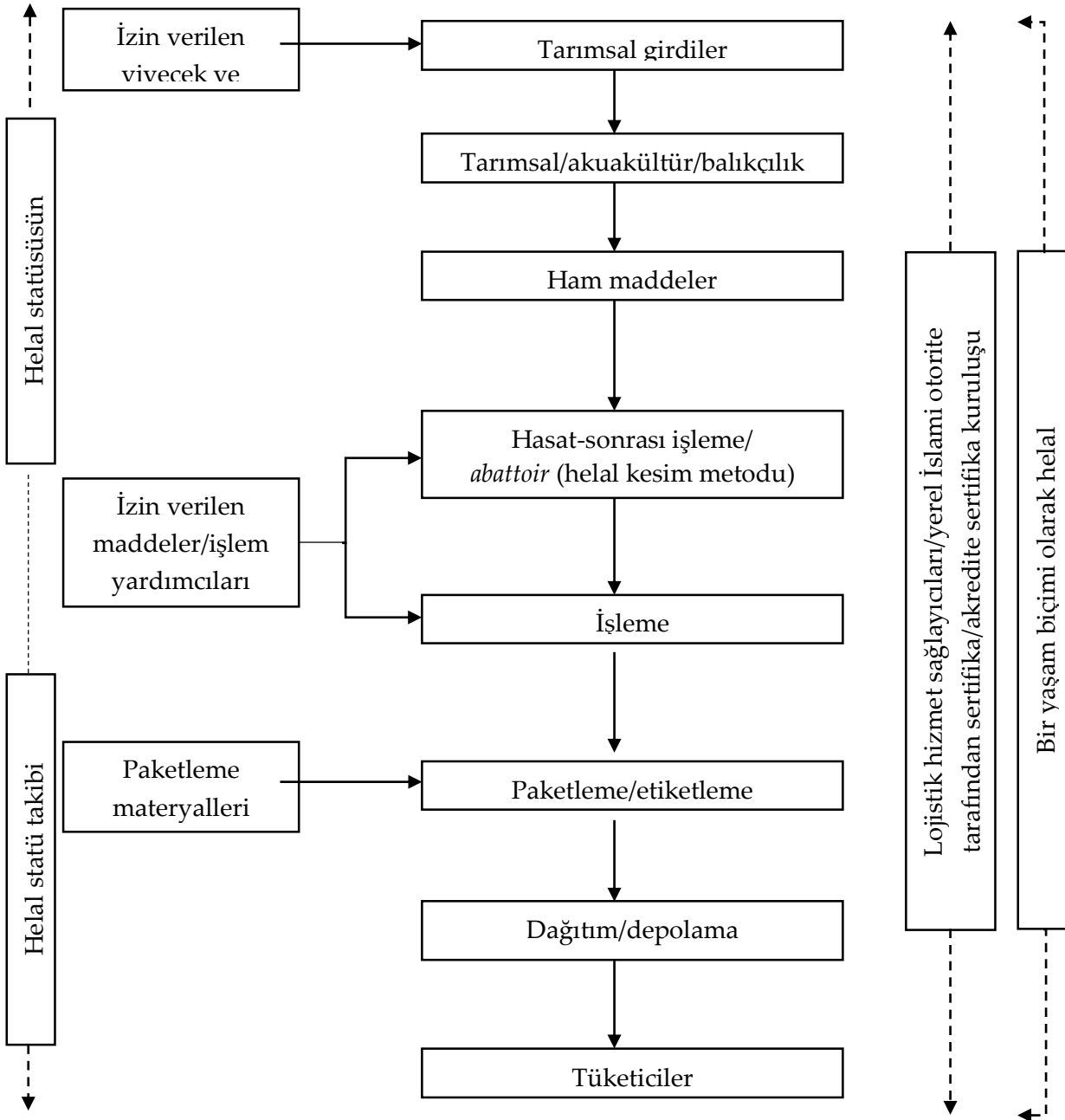
Kapitalist sistem içerisinde işçi olarak bulunan insanlar ücret mukabilinde sattıkları emek gücünü yenilemek için dinlenmeye, diğer bir tabirle emek gücünü yeniden yaratmaya ihtiyaç duymaktadır (Vivarelli, 2014). Bu ihtiyaç zamanla kapitalist sistem içerisinde bir sektör olarak turizmi ortaya çıkarmıştır. Müslüman işçilerin zaman içerisinde önemli bir pazar oluşturması neticesinde ise -yolculuk sırasında namaz vakitlerine riayet, dinlenme tesislerinin içki satmaması ve kadın-erkek ayrı tesisler gibi- “İslami kurallara uygun” olarak organize edilen “Müslüman dostu” turizm hizmetleri oluşturulmaya başlanmıştır. Helal gıdaya nispeten önemli bir fark ise, modern zamanın ürettiği bir ihtiyaç olan emek gücünün yeniden yaratılmasını İslami kurallara uygun olarak yapılması hedeflenirken, turizm veya emek gücünün yeniden yaratılma ihtiyacı gibi modern kavramları sorunsallaştırmadan sadece hali hazırda bulunan kapitalist bir kurumu İslamileştirme yoluna gidilmesidir.

Bu çalışmanın amacı helal gıda sektörünün temel enstrümanı olan “helal gıda sertifikası” kavramının eleştirel bir değerlendirmesini ve genelde turizm özelde ise helal turizm sektörüne olan ihtiyacın İslami açıdan bir analizini yapmaktır.

1. Helal Gıda

Müslümanların yiyecek tüketimi için küresel düzeyde yaptığı harcama 2019 yılı için 1,17 trilyon dolar tutmaktadır (DinarStandard, 2020, s. 40). Önümüzdeki yıllarda daha da büyümesi beklenen helal gıda sektörü karmaşık bir yapıya sahiptir. Bunun sebebi, “Helal” kavramının bankacılık sektöründen sonra gıda sektöründe de bir metalaşmaya uğrama tehlikesinin yanında (Sukardani, Setianingrum, ve Wibisono, 2018), küreselleşen kapitalist üretim zincirinin karmaşık yapısı sebebiyle yediğimiz yiyeceğin nereden geldiğini bilememe ve “Helal” olduğundan emin olamama problemiyle karşı karşıya olmamızdır (Yun vd., 2020).

Şekil 1: Helal Gıda Üretim Süreci



Kaynak: Soon vd. (2017, s. 41)

Bu sürecin küresel piyasalar sebebiyle farklı devletlerdeki mekanlarda yapılan üretim faaliyetlerini de içerdiğini düşünenecek olursak, gıda üretim sürecinin “helal” olma açısından birçok noktada riske maruz kaldığını söyleyebiliriz. Özellikle marketlerden alınan hazır ürünlerin birçoğunun, Çin başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinden gelen hammaddeler bir araya getirilerek üretilmesi sebebiyle gıda ürünlerinin helal olup olmaması bir sorun olarak durmaktadır. Çünkü üretim zincirinin herhangi bir noktasında yaşanan ihmal, ortaya çıkan ürünün helal olmasına mâni olabilmektedir.

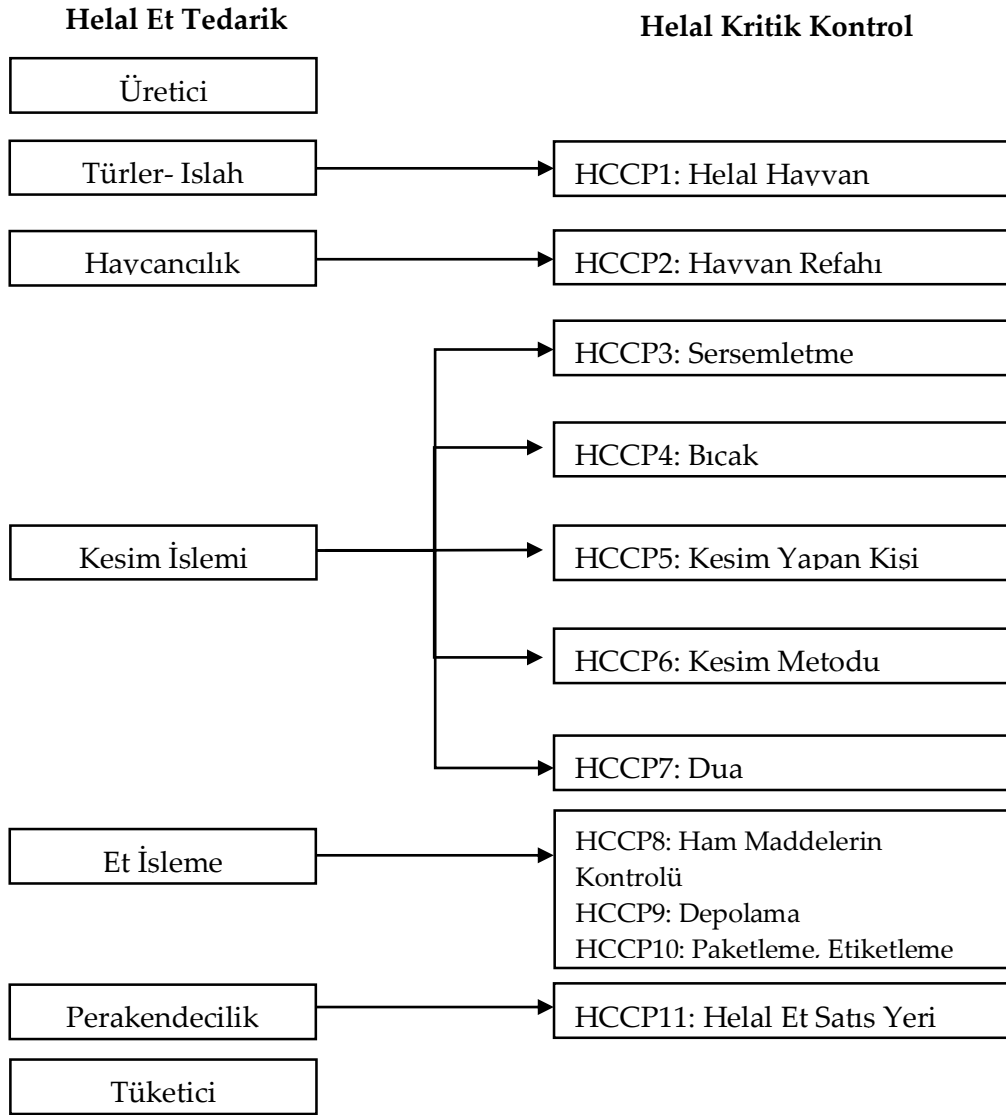
Şekil 1’de görüldüğü üzere bir yiyeceğin üretim zincirinin başlangıcından sofralara gelene kadar geçirdiği uzun ve karmaşık bir süreç vardır. Şekil 2 de gösterildiği üzere helal et üretimi daha da karmaşık ve fazla risk barındıran bir süreçtir (van der Spiegel vd., 2012, s. 114). Bu

sebeple, “Helal Turizm” kavramı göreceli olarak hayatımıza bir lüks olarak girmişken, aynı sistem içerisinde ortaya çıkan “Helal Gıda” kavramı küreselleşen üretim zincirinin karmaşık yapısının getirdiği bir zaruret olarak önümüze çıkmaktadır (Mahidin ve Saifudin, 2017, s. 339).

Bu bağlamda helal gıda sektörü beş temel araştırma alanının oluşmasına yol açmıştır (Secinaro ve Calandra, 2020): (i) Helal gıda ve sertifikaların rolü (Fuseini, Hadley, ve Knowles, 2020; Giyanti, Indrasari, Sutopo, ve Liquiddanu, 2020), (ii) helal gıda ve bilinçlendirme (Akin ve Okumuş, 2020; Jaiyeoba, Abdullah, ve Dzuljastri, 2019; Rachmawati ve Suroso, 2020), (iii) helal gıda üretimi ve kalitesi (Raffi ve Hasan, 2019; Vanany, Hua Tan, Siswanto, Arvitrida, ve Pahlawan, 2020), (iv) turizm işletmeciliğinde helal gıda (Katuk vd., 2020; Pradana, Huertas-García, ve Marimon, 2020) ve (v) helal gıda ve tedarik zinciri (Indarti, Lukito-Budi, ve Islam, 2020; Khan, Haleem, ve Khan, 2020). Bu makalede ise, helal gıdanın pratiğe bakan yönlerinden ziyade kavramsal bir analizi yapılarak “helal” kavramının gıda için kullanılmaya başlamasının nasıl bir metalaşmaya yol açabileceği ve kapitalist piyasa sistemi içerisinde sertifikalar aracılığıyla oluşturulacak bir standartlaşmanın nasıl sonuçlar doğurabileceğine değinilecektir.

Şekil 1 ve Şekil 2 de özetlenen kompleks tedarik zinciri gıda ürünlerinin helal olma güvencesini sağlayacak bir sertifikasyon mekanizmasının ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu süreçleri bir standarda bağlamak ve denetlemek için ulusal ve uluslararası çapta birçok kurum helal gıda sertifikası vermeye başlanmıştır. Tablo 1’de görüldüğü üzere küresel düzeyde sertifika veren kurumların helal sertifikası vermek için değerlendirdikleri kriterler birbirinden farklıdır. Her ne kadar temel İslami gereksinimlerin yerine getirilmesi açısından bütün sertifikalar benzer kriterleri mecburi tutsalar da (Madde 3, 9, 16, 18, 19, 24, 34), bunlar ancak minimum seviyede İslam hukukuna uygunluğu temin etmeyi sağlamaktadır. Bunun ötesine giderek, İslam’ın önem verdiği sağlık gibi kriterleri sertifikasyon sürecinde değerlendirmeye alma noktasında ise farklılıklar olduğu görülmektedir. Örneğin 20. maddede belirtilen gıdaların içeriğinde sağlığa zararlı maddelerin bulunmaması kriterine dokuz sertifika kurumundan dört tanesi bakmamaktadır. Genetiği değiştirilmiş organizmaların gıdalarda olup olmadığını kontrol eden kurum sayısı ise sadece iki tanedir (Madde 23). Benzer şekilde, hijyenik olarak paketlenme kriterini de sadece beş sertifika kurumu değerlendirmektedir (Madde 27). İçerik konusunda yaşanan bu esneklik yiyeceklerin üretildiği tesisler için de geçerlidir. Örneğin “Tehlike Analizi Kritik Kontrol Noktaları” (HACCP) ve benzeri standartlara uygunluğu sadece iki tane kurum denetlemektedir (Madde 7). Çalışanların hijyen konusunda dikkatli davranıp davranmadıkları ise sadece üç kurumun kriterleri arasında yer almaktadır (Madde 11).

Şekil 2: Helal Et Tedarik Zinciri



Kaynak: van der Spiegel vd. (2012, s. 114)

Tablo 1: Küresel Helal Sertifika Kurumlarının Kriterleri

Kriter	Sertifika Veren Kurum*								
	JAKIM	MUIS	MUI	CICT	AFIC	IFANCA	FIANZ	HMC	SANHA
Kategori 1: Firma Profili									
1 Mülkiyet—Müslüman									√
2 Firma ve bireysel satış yerleri Helal sertifikasına ihtiyaç duyuyor	√	√							√
Kategori 2: Tesisler									
3 Alan temizlenmeli ve kirlenmemelidir	√	√	√	√	√	√	√	√	√
4 En az iki Müslüman işçinin bulunduğu tesisler	√	√							√
5 Onaylı tesislerde yalnızca Helal yiyecek ve içecekler servis edilecek, satılacak, depolanacak veya işlenecek	√	√	√			√	√		√
6 GMP ve GHP standartları ile uyumlu	√		√	√	√				
7 HACCP ve diğer kalite güvence standartlarıyla uyumlu				√		√			
8 Üretim alanına giren herkes özel fabrika kıyafetleri veya uygun ve temiz kıyafetler giymelidir	√			√					
Kategori 3: İşçi									
9 Kuşlar ve hayvanlar nitelikli Müslümanlar tarafından kesilmelidir	√	√	√	√	√	√	√	√	√
10 Personele rolleri ve sorumlulukları hakkında bilgi verilmelidir	√	√		√	√	√			
11 Personel kişisel hijyene dikkat etmelidir	√			√		√			
12 Personel her zaman uygun kıyafet veya düzgün giysi giymelidir	√	√		√					
13 Üretim alanlarında sigara içilmesine, yemek yenilmesi, içecek içilmesine veya yiyecek, içecek, sigara, ilaç ve diğer şeylerin saklanması izin verilmez	√			√					√
14 Personelin sağlık durumu iyi olmalıdır	√								
15 Personelin yalnızca özel veya tahsis edilmiş alanlarda bulunmasına izin verilir	√								
Kategori 4: Ekipman									
16 Tesisler ve ekipman Helal olmayan maddelerle kirletilmemelidir	√	√	√	√	√	√	√	√	√
17 Aletler ve ekipmanlar uygun şekilde organize edilmeli ve güvenli bir şekilde muhafaza edilmelidir	√	√							
Kategori 5: Ham Maddeler									
18 Helal ürünler için sadece Helal malzemeler kullanılmalıdır	√	√	√	√	√	√	√	√	√
19 Hayvansal bazlı içerikler İslam Şeriatına uygun olarak kesilmiş Helal hayvanlardan elde edilmelidir	√	√	√	√	√	√	√	√	√
20 Intoksike edici ve gıda boyası gibi yüksek riskli içerik maddelerinden kaçınılmalıdır	√	√	√		√			√	
21 Hammaddeler, onaylı bir laboratuvar tarafından rastgele test edilmelidir.	√	√	√						

* **JAKIM:** Malezya İslami Kalkınma Departmanı; **MUIS:** Singapur İslam Dini Konseyi; **MUI:** Endonezya Ulama Konseyi; **CICT:** Tayland Merkezi İslam Komitesi; **AFIC:** Avustralya İslam Konseyleri Federasyonu; **IFANCA:** Amerika İslami Gıdalar ve Beslenme Konseyi; **FIANZ:** Yeni Zelanda İslam Derneği Federasyonu; **HMC:** Helal İzleme Komitesi; **SANHA:** Güney Afrika Ulusal Helal Kurumu

22 Hayvansal bazlı içerikler, sertifikasyon kuruluşu tarafından onaylanmış bir Helal kaynaktan elde edilmelidir			√	√					√
23 GDO gibi şüpheli içeriklerden kaçınılmalıdır		√			√				
Kategori 6: Paketleme ve Etiketleme									
24 Ambalaj malzemeleri necis ve zararlı olmamalıdır	√	√	√	√	√	√	√	√	√
25 Etiketler, ürünün adını ve markasını belirtmelidir	√	√		√		√	√		
26 Etikete Helal logo basılmalıdır	√	√	√	√		√	√		
27 Helal sertifikalı ürünler, üretim tesisinden nakledilmeden / dağıtılmadan önce hijyenik olarak paketlenmelidir	√	√		√				√	√
28 Kolay okunabilmesi için etiketin açıkça basılmış ve uzun ömürlü olması gerekir	√	√	√		√			√	
29 Her bir bileşenin minimum içeriği açıkça belirtilmelidir	√	√		√		√	√		
30 Etiket, üreticinin adı ve adresi ile ticari markasını içermelidir	√	√		√			√		
31 Kod numarası- tarih ve / veya üretim parti numarası / son kullanma tarihi belirtilmelidir	√	√	√				√		
32 Aynı marka adı altındaki ürünler Helal sertifikalı olmalıdır		√	√						
33 Helal sertifikasının mükerrer olmasına izin verilmeyecektir							√		√
Kategori 7: Lojistik									
34 Depolama, işleme, nakliye ve üretim sırasında Helal ve Helal olmayan ürünler arasında kontaminasyon olmamalıdır.	√	√	√	√	√	√	√	√	√
35 Taşıma — yalnızca Helal gıda teslim etmelidir	√	√	√	√					√
Kategori 8: Tedarikçi									
36 Tedarikçiler, sertifika kuruluşu tarafından açıkça onaylanmış olmalıdır	√	√							√
37 Helal ürünler haricinde üçüncü taraf sözleşmeleri verilmeyecektir	√								
Kategori 9: Prosedürler ve Belgeler									
38 Sersemletmeye izin verilmez								√	
39 Diğer Helal sertifikaları / lisansları, sertifikasyon kuruluşu tarafından onaylanan İslami otoriteler tarafından verilmelidir		√	√		√	√			√
40 Helal sertifikalı tüm mağazalarda ve ayrıca hammadde, içerik, sos vb. Tedarikçilerinde denetimler yapılmalıdır	√	√		√	√			√	√
41 Düzeltici önlemlerin alınabilmesi için şikayetlerin soruşturulmasına yönelik bir süreç olmalıdır	√	√	√	√	√	√	√		
42 Maddeler başvuru formunda belirtilen listeye benzer olmalıdır	√	√		√					
43 Başvuru sahipleri Helal olarak işaretlenmiş bir dosya tutmalı ve tüm teslimat siparişlerinin, faturaların ve tanınmış yerel ve / veya yabancı Helal sertifikalarının basılı kopyalarını saklamalıdır	√	√	√	√	√		√		
44 İstenmeyen katışıklıkların kontrol edilmesini veya bulunmadığından tamamen emin olmak için malzemenin genetik kökenlerinin karakterizasyonu ve dokümantasyonu yapılmalıdır.			√		√		√		
Bütün maddeler için toplam onay sayısı	35	31	21	25	17	16	17	12	19
% (yüzdelik)	80	70	48	57	39	36	39	27	43

Kaynak: Latif vd. (2014, ss. 91-93)

Bu kurumların her biri “Helal” sertifikası verdiği halde, neyin helal olduğu konusundaki değerlendirme kriterleri farklıdır ve bu fark maliyetlere de yansımaktadır. Katı ve birçok kriterine göre değerlendirme yapan bir kurumun hem sertifika verme hem de sonraki süreçte takip etme maliyeti yüksek olacağından, kârını maksimize etmeye çalışan firmalar tarafından aynı sertifikayı daha ucuza verebilecek “esnek” bir kurum tercih edilebilir. Bu sayede benzer ürünü daha ucuza satarak rekabet edebilme imkanı artacaktır. Bu sebeple, “helal” sertifikası veren kurumlar, özellikle Avrupa’da farklı hassasiyet derecelerine göre hareket ettiği için, alınan üründeki “helal” etiketinin “esnek” mi yoksa “katı” standartlara mı tabi olduğunu öğrenmek için araştırmak gereklidir. Esnek ve katı “helal” anlayışı sebebiyle müşteri ve satıcılar açısından bir karar süreci ortaya çıkmaktadır. Satıcılar açısından, alması daha zor ve denetleme mekanizmasının masrafları sebebiyle daha maliyetli “katı” bir helal sertifikası, alması kolay ve göreceli olarak daha az maliyetli olacak “esnek” bir helal sertifikası ve bu iki uç arasında bulunan diğer helal sertifikaları arasından bir seçim yapılması gerekecektir. Burada amaç ticari olarak sadece kar maksimizasyonu olsa dahi müşterilerin esnek ve bu sebeple şüphe uyandıran bir helal sertifikasına sahip ürünü tercih etmeme riskinden dolayı orta yollu bir tercih yapılması muhtemeldir. Müşteriler açısından da yine fiyat açısından uygun ama aynı zamanda güvenilir bir helal sertifikasına sahip ürünün tercih edilmesi beklenebilir.

Bunun yanı sıra, “Helal” etiketi kullanılarak satışına başlanan bir ürün, aynı etikete sahip olmayan rakip ürünlerin -helal olma konusunda şüphe olmasa dahi- helal olmadığı izlenimini verebilir. Bu durum “Helal gıda” kavramının metalaşmasına, bunun yanında sertifika alma maliyetinden dolayı ürünlerin fiyatlarının da artmasına sebep olmaktadır. Bu durum daha ziyade yerel satıcılarda ve daha az karmaşık olan gıda tedarik süreçleriyle ilgilidir.

“Helal Gıda” tartışmasında karşımıza ayrıca formel şartlarla yetinme veya gıdanın helal olmasının yanında “tayyib” olması şartını da arama ikilemi çıkmaktadır. Râğıb el-İsfahânî tayyib kelimesini yiyecekler için sıfat olarak kullanıldığında, yiyeceğin “meşrû yollarla elde edilen ve cevaz sınırları içinde kalınarak” tüketilmesi anlamına geldiğini belirtmektedir (Yerinde, 2011, s. 196). Ayrıca, temiz ve saf anlamına da gelen tayyib, helal gıdanın yetiştirilme, elde edilme ve tüketilmesini kapsayacak bir süreci ifade etmektedir (Alzeer, Rieder, ve Hadeed, 2018, s. 265). Tablo 1’de değerlendirilen kriterler incelendiğinde sertifika kurumlarının şekli İslami kurallara (hayvanların kesilmesi ve içerik maddelerinin helal olması gibi) ve hijyen-sağlık gibi çevresel faktörlere dikkat ettiği göze çarpmaktadır. Peki, hayvanların kesimi sırasında “Besmele” çekilmesi ve kesen kişinin Müslüman olması gibi formel şartların yanı sıra, kesilecek hayvanlara yetiştirilme aşamasından itibaren İslam’ın emir ve tavsiye ettiği şekilde davranılması bu tür bir sertifika sürecinin parçası olması gerekir mi? Bu soruya “Evet” cevabını veren bir işletme için, birim girdiden maksimum çıktıyı hedefleyen kapitalist üretim mantığı içerisinde rekabet etmek zorlaşacaktır. Çünkü “helal ve tayyib” olan ürünlerin yüksek üretim maliyeti sebebiyle piyasada satılan muadillerinden daha yüksek bir fiyata satılması gerekecektir. Bu üretim şeklinin sürdürülebilir olması için aynı hassasiyeti taşıyan ve bunun için para vermeye razı olacak bir alıcı kitlesinin olması

gerekmektedir. Bu olabilir mi? Olması muhtemeldir, çünkü insanlar -her ne kadar organik olma konusunda tartışmalar olsa da- daha sağlıklı olduğuna inandıkları için daha fazla ödeyerek organik gıdayı tercih etmektedirler. Fakat bunun için sadece müşterilerin bilinçlenmesi ve bu tarz bir “İslami hassasiyet”e sahip olması yeterli değildir. Bunun yanı sıra sertifika kurumlarının da değerlendirmeye aldıkları “helal” olma kriterlerinin ötesine gidip, bu kriterleri “helal ve tayyip” olacak şekilde genişletmeleri gerekmektedir.

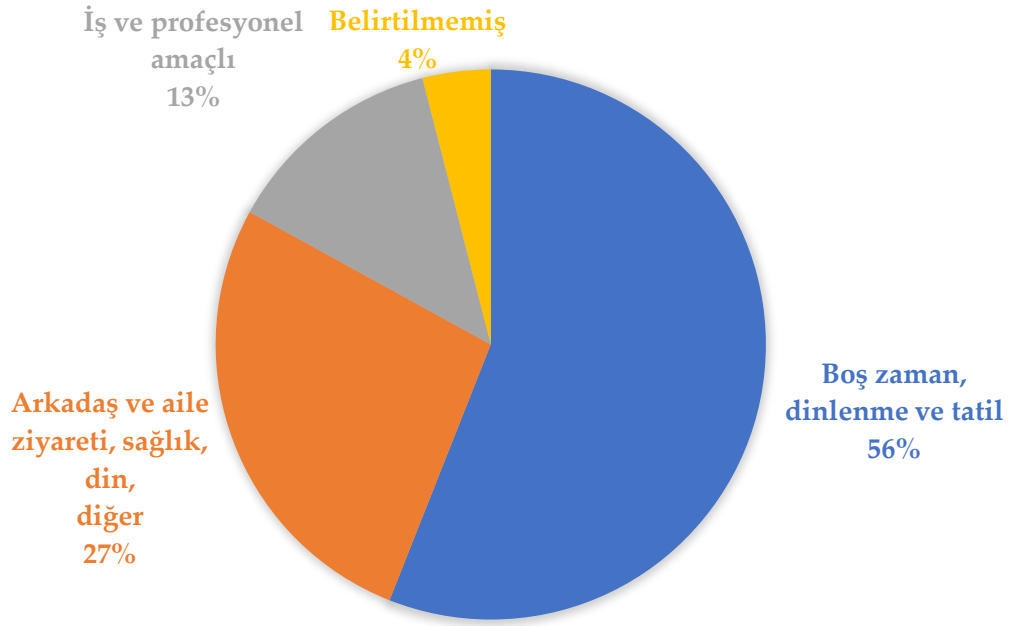
“Helal Gıda” standardında şeklen uygunluğun ötesine giderek “helal ve tayyip” olma şartlarını esas aldığımız ve bunun hem bedenimiz hem de ruhumuz için gerekli olduğuna inandığımız takdirde, yeterli talep yaratılıp arz teşvik edilebilir. Fakat Müslümanlar tarafından inşa edilmeyen bir dünyada yaşamanın yol açtığı şu ikilem hep olacaktır: Fıkhi kuralları (hile-i şeriyye ve maslahat söylemlerinde olduğu gibi) bir şekilde esneterek veya ibadetlere ve akitlere şeklen uymakla yetinerek modern kapitalist toplumun ilişki ve kurumlarına eklenenecek miyiz, yoksa Şeriat’ın özünden doğan ve fıkhi kuralları da şekillendiren ahlaki temeller üzerine inşa edilmiş ilişki ve kurumlar inşa etmek için mi çaba sarf edeceğiz.

2. Helal Turizm

Helal turizm kavramı, İslami kurallara uygun olarak hizmet veren turizm firmalarının sunduğu hizmetleri ifade etmektedir. Helal turizm kavramının yanı sıra “Müslüman Dostu Turizm” (MDT) kavramı da literatürde yer almaktadır. MDT veya Helal Turizm ile İslam dininin izin verdiği çerçevede ve amaçlar doğrultusunda seyahat eden kişilere yönelik sunulan hizmetler kastedilmektedir (COMCEC, 2016). Müslümanların çeşitli sebeplerle yaptıkları seyahat masrafları küresel seyahat hacminin %12’sine tekabül ederek 194 milyar dolarlık potansiyel bir pazar oluşturmaktadır (DinarStandard, 2020, s. 98).

Şekil 3’te görüldüğü üzere küresel ölçekte yapılan seyahatlerin yarısından çoğu dinlenme ve tatil amacıyla yapılmaktadır. Helal turizm sektörünün amacı da dinlenme ve tatil amacıyla yapılan yolculuk ve konaklamalar başta olmak üzere, İslami hassasiyetlere göre hareket eden müşterilerin yolculuk tecrübelerini İslami kurallara uygun olarak geçirmelerini sağlamaktır. Bu noktada helal turizm sektörünün -sebepler ve sonuçları itibarıyla- alternatif bir tecrübe sunmaktan ziyade, hali hazırda kapitalist sistem içerisinde faaliyet gösteren turizm sektörünün İslamleştirilmesi, diğer bir ifadeyle İslam’a uygun olmayan öğelerinin çıkartılmasından ibaret olduğunu söyleyebiliriz.

Şekil 3: Bireylerin Yolculuk Sebepleri (2018 Verileri)



Kaynak: Dünya Turizm Organizasyonu (2019, s. 6)

Eğer turizm kavramını ontolojik açıdan analiz edecek olursak, bu kavramın ortaya çıkışını kapitalist sisteme borçlu olduğunu iddia edebiliriz. Bu sebeple, turizm kavramına dair her türlü İslamileştirme girişiminin aslında kapitalist sistemin daha kapsayıcı şekilde işlemlerini sağladığını belirtmeliyiz. Bu iddiamızı temellendirebilmek için öncelikli olarak işçi kavramına ve onunla bağlantılı olarak aynı süreç içerisinde modernite tarafından icat edilen bir diğer kavram olan çalışma kavramına değinmeliyiz.

Polanyi (2001), para ve toprağın yanı sıra işçinin de piyasa sisteminin varlığını sürdürebilmek için -piyasa sisteminin hegemonyası neticesinde- meta olarak yaratılmadıkları halde metaya dönüştüğünü iddia eder. İnsanın emeğinin kendisinden ayrılarak piyasada sürekli arz halinde bekleyen bir metaya dönüşmesi toplumsal ilişkilerin de farklı bir yapıda şekillenmesine yol açmaktadır. İnsanın emeğinin kendisinden ayrılarak bir meta halinde satılması aynı zamanda modern çalışma kavramının da kapitalist sistem içerisinde doğmasına yol açmıştır. Günümüzde sahip olunan meslek, yani çalışma alanı bireyi kamusal alanda tanımlayan olumlu bir etikete dönüşmüştür. Halbuki, çalışma kavramının icadına bakıldığında, bu kavrama anlam olarak yakın olan “uğraşların” kapitalizm öncesi batılı toplumlarda bir zorunluluk ve istenmeyen bir şey olarak algılandığı görülmektedir (Gorz, 2007). Bu dönüşüm, modern öncesi toplumsal ilişkileri anlama noktasında araştırmacıları farkında olmadan anakronik okumalara da sürükleyebilmektedir. Örneğin, Arapça “الجير” (ücret karşılığı tutulan/kiralanan kişi) kelimesinin işçi kavramıyla karşılanması anakronik bir tercümedir. Çünkü “işçi” kavramı modern kapitalist sistem içerisindeki bir ilişki içerisindeki taraflardan birini ifade eden bir kavramdır.

Üretim sürecinin girdileri arasında yer alan ve Adam Smith zamanından beri bir sermaye olarak algılanmaya başlanan insan (Hodgson, 2014, s. 1065), diğer üretim girdilerine göre farklı bir özelliğe sahiptir. Diğer hammaddeler (ağaç, demir vb.) üretim sürecine sadece bir defa girebilirken, insan emeğini yeniden yaratarak ertesi gün aynı işlemleri tekrar yaparak üretim sürecine yeniden dahil olabilmektedir. Ancak bunun için emeğini yeniden yaratması, yani dinlenmesi ve gıda alması gerekmektedir. İşte bu noktada dinlenme, tatil ve boş zaman gibi kavramların işçilerin emeklerini yeniden yaratmaları ve kapitalist üretim sistemi içerisindeki rollerini sürdürmeleri için önemi ortaya çıkmaktadır.

Hem turizm sektörünün genelinde hem de dinlenme alanları özelinde düşünüldüğünde temel amacın emek gücünün yeniden yaratılması olduğunu bu faaliyetler için tahsis edilen mekân isimlerinden yola çıkarak da görmek mümkündür. Türkçede mesire veya park alanı olarak ifade edilen yerler İngilizce konuşan Batılı toplumlarda “*recreational field*” (yeniden yaratma alanı) olarak isimlendirilmektedir. Bu kavram Türkçe literatüre -birebir tercümesi sorunlu olacağından- latinize edilerek, “rekreasyon alanı” şeklinde aktarılmıştır.¹

Her ne kadar TDK'ya göre “turizm” kelimesi “Dinlenme, eğlenme, görme, tanıma vb. amaçlarla yapılan gezi” şeklinde entelektüel bir bağlamda tanımlanmış olsa da ortalama bir insanın turizm planlarının iş stresinden uzaklaşıp dinlenmek, eğlenmek ve belki yeni tecrübeler edinmekten öteye gitmesi pek mümkün değildir. Özellikle tatil zamanında insanların sahil kenarlarındaki otellere doluşması bu iddiayı destekler niteliktedir.

Seyahat etmenin anlamını İslam Ekonomisi bağlamında ele aldığımızda kapitalist sistemin bir parçası olan turizm kavramının Müslüman bir toplumsal yapıya ne kadar uzak olduğu daha iyi anlaşılabilir. Ku'ran'daki birçok ayette de² görülebileceği gibi İslam'ın *rihle* veya seyahat diyebileceğimiz kavrama yaklaşımı -hac gibi dini ziyaretlerin dışında- gördüklerinden ders çıkartmak (ibret) maksadıyla yolculuk etmek olarak ifade edilebilir. *Rihle* veya seyahat ile turizm arasında bazı benzerlikler bulunabilse dahi Müslümanların eylemlerindeki amaç farklılığı bu iki kavramı farklı kılmaktadır. Hem İslami bir saik ile hem de turistik bir gezi amacıyla yapılan yolculuklarda A noktasından B noktasına bir yolculuk söz konusu olsa da bu yolculuklar hem sebep açısından hem de ortaya çıkarttığı sonuçlar açısından farklılaşmaktadır. İslami bir sebeple çıkılan yolculuk bir boş vakit aktivitesi veya dinlenme gibi sebeplerden ziyade İslam dininin emir veya tavsiyeleri bağlamında kalkışılan bir uğraşa tekabül ederken, turistik bir gezinin amacı daha ziyade insanın emeğini yeniden yaratabilmesidir. Sebeplerin farklılığı, ortaya çıkan sonucun da farklı olmasına yol açmaktadır: İslami bir saik ile çıkılan seyahatin -ilim tahsil etme, dini vecibeleri yerine getirme veya ibret alma gibi amaçlar sebebiyle- daha iyi ve bilinçli bir Müslüman olma yolunda katkısı

¹ TDK'ya göre rekreasyon alanı, “İnsanların boş zamanlarında, eğlence ve spor amacı ile gönüllü olarak etkinlik yapabilecekleri yer” olarak tanımlanmaktadır (Güncel Türkçe Sözlük).

² Bkz. Âl-i İmrân 2/137; Ankebût 29/20; Rûm 30/9; Fâtır 35/44; Mü'min 40/82.

varken, turistik gezilerin neticesi -beklendiği üzere- emeğin yeniden yaratılmasından ibaret olmaktadır.

Helal veya Müslüman dostu turizm kavramlarıyla oluşturulmaya çalışılan İslamileştirme eylemi bu kavramları ortaya çıktığı bağlamları, sebepleri ve sonuçları açısından ele almak yerine sürece odaklanarak, Müslümanların yolculuk tecrübelerinde şekli olarak İslami emirlere uymalarını kolaylaştırmayı hedeflemektedir. Bu amaca hizmet etmek için kurulan firmalar, her kesime yönelik hazırlanmış turistik gezi ve tatilleri “İslami hassasiyetlerin” gözetildiği programlara dönüştürerek “kendilerinin kurmadıkları bir dünyada turist olmak isteyen” Müslümanlar için hizmet satmaktadır.

Şu ana kadar yaptığımız eleştirel değerlendirme göstermektedir ki, bu sektör özü itibariyle kapitalist sistemin prensiplerine göre düzenlenmekte ve sistemin daha iyi işlemesine yardımcı olmaktadır. Bu sebeple de satılan hizmetlerin “İslami” kimliği yüzeysel kalmakta, yıkıcı bir etkisi olmadığı için de mevcut sistemle uyumlu bir sektör olarak varlığını sürdürmektedir. Daha da ötesi, bu seyahat programlarını düzenleyen firmaların yukarıda ifade edildiği üzere ontolojik düzeyde bir farkındalıkla mı hareket ettikleri yoksa piyasa sisteminin işçi, para ve toprağı metalaştırdığı gibi bu firmaların da İslami değerleri metalaştırarak ticari bir ürün haline mi getirdiklerinin sorgulanması gerekmektedir.

Özetle, burada kilit nokta benzer eylemlerin amaç açısından farklılaşmasıyla ilgilidir. Helal turizm kurumunu değerlendirirken ontolojik bir seviyede düşünmemiz gerekmektedir. Bu bağlamda, “Turizmin helali nasıl olmalıdır?” yerine “Müslümanın turizm ile işi olur mu” sorusu bizi ontolojik düzeyde turizm ve turizmle ilgili kurum ve ilişkileri incelemeye götürebilir.

Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada İslam ekonomisi açısından helal piyasaların eleştirel bir değerlendirmesi yapılmıştır. İslam hukuku açısından caiz olup olmamanın ötesinde helal gıda ve helal turizm sektörlerini kavramsal bir değerlendirmeye tabi tuttuğumuz bu araştırma göstermektedir ki İslam temelli bir çözüm önerisi sunmadan önce içine doğduğumuz kurum ve ilişkilerin derinlemesine analizini yapmamız gerekmektedir. Ancak bu farkındalıktan sonra İslami kurum ve ilişkilerin inşa edilebilmesi -güç dengeleri bağlamında bir engel olmadığı sürece- mümkün olacaktır.

Toplumsal dönüşümlerin nasıl sağlanacağı, bir dönüşümün mümkün olup olmadığı gibi konular bu makalenin kapsamı dışındadır. Sonraki aşamaları oluşturan bu amaçlar için ilk olarak zihinlerin bir dönüşüm ihtiyacına hazırlanması gereklidir ki, gerekli adımları atmak için insanlar istekli olsun. Ancak toplumsal dönüşümlerle ilgili önemli bir noktaya dikkat çekilmelidir. Her ne kadar uzun vadede İslam ekonomisi çerçevesinin çizdiği ve İslam ahlak prensiplerine dayalı normatif bir toplumsal yapı hedeflense de kısa vadede herkesin kendi gayretiyle bu teorik çerçeveyi uygulayabileceği bir alan mevcuttur. Diğer bir ifadeyle, üzerinde oturduğumuz halının tamamını temizleyemiyorsak da elimizin ulaştığı kadarıyla

oturduğumuz bölgeyi temizlemek ve diğer kısımlardan üzerimize kir gelmesine mâni olmaya çabalamak imkan dahilinde ve sorumluluğumuzdadır. Halı zaten kirli diyerek üzerinde yuvarlanıp tepinmek bir yerden sonra kirlerin farkında olmadan yaşamaya devam etmemize sebep olacaktır.

İslami temel prensipler üzerine kurulacak bir eğitim sayesinde, kişilerin içinde yaşadıkları dünyanın kavramlarını sorgulamadan ve değer yüksüz şekilde algılayarak kullanmaları yerine, bu kavramları, arka planlarında yatan varsayımların ve ön kabullerin farkına vararak kullanmaları, mümkünse de kendi varlık ve bilgi anlayışları etrafında kavramlar üretme gayretine girmeleri toplumsal bir dönüşüm için gereklidir. Bu eğitimin neticesinde beklenen, -bu makalede işlendiği üzere- kişilerin turizm gibi kavramları “helalleştirme” sürecini nihai hedef olarak görmek yerine mevcut sistem tarafından izin verilen yüzeysel bir çözüm olduğunu görmeleri ve fitrata uygun ilişkiler ve kurumlar inşa etme amacını sürdürmeleridir. Bu amaç doğrultusunda ele alınması gereken temel sorulardan biri şudur: Müslümanların inşa etmediği bir dünyanın doğurduğu zorunluluklar ve bu zorunlulukların dayattığı ilişki ve kurumlar tarafından kuşatılmış bir düzende Müslümanca yaşamak için bir alan nasıl açılabilir?

Kaynakça

- Akın, M. S., & Okumuş, A. (2020). Shaping the consumers' attitudes towards Halal food products in Turkey. *Journal of Islamic Marketing, ahead-of-print*(ahead-of-print).
- Althusser, L. (2014). *On the reproduction of capitalism: Ideology and ideological state apparatuses*. London; New York: Verso.
- Alzeer, J., Rieder, U., & Hadeed, K. A. (2018). Rational and Practical Aspects of Halal and Tayyib in the Context of Food Safety. *Trends in Food Science & Technology, 71*, 264-267.
- Anderson, B. R. O. (2011). *Hayali cemaatler: Milliyetçiliğin Kökenleri ve Yayılması* (İ. Savaşır, Çev.). İstanbul: Metis Yayıncılık.
- COMCEC. (2016). *Muslim Friendly Tourism*. Ankara.
- DinarStandard. (2020). *State of the Global Islamic Economy Report*.
- Fuseini, A., Hadley, P., & Knowles, T. (2020). Halal food marketing: An evaluation of UK halal standards. *Journal of Islamic Marketing, ahead-of-print*(ahead-of-print).
- Giyanti, I., Indrasari, A., Sutopo, W., & Liquiddanu, E. (2020). Halal standard implementation in food manufacturing SMEs: Its drivers and impact on performance. *Journal of Islamic Marketing, ahead-of-print*(ahead-of-print).
- Gorz, A. (2007). *İktisadi aklın eleştirisi* (I. Ergüden, Çev.). İstanbul: Ayrıntı.
- Hallaq, W. (2012). *The Impossible State: Islam, Politics, and Modernity's Moral Predicament*. Columbia University Press.
- Hodgson, G. M. (2014). What is capital? Economists and sociologists have changed its meaning: should it be changed back? *Cambridge Journal of Economics, 38*(5), 1063-1086.
- Illich, I. (2013). *Okulsuz toplum* (8. bs; M. Özay, Çev.). İstanbul: Şule Yayınları.
- Indarti, N., Lukito-Budi, A. S., & Islam, A. M. (2020). A systematic review of halal supply chain research: To where shall we go? *Journal of Islamic Marketing, ahead-of-print*(ahead-of-print).
- Jaiyeoba, H. B., Abdullah, M. A., & Dzuljastri, A. R. (2019). Halal certification mark, brand quality, and awareness: Do they influence buying decisions of Nigerian consumers? *Journal of Islamic Marketing, 11*(6), 1657-1670.
- Katuk, N., Ku-Mahamud, K. R., Kayat, K., Abdul Hamid, Mohd. N., Zakaria, N. H., & Purbasari, A. (2020). Halal certification for tourism marketing: The attributes and attitudes of food operators in Indonesia. *Journal of Islamic Marketing, ahead-of-print*(ahead-of-print).
- Khan, S., Haleem, A., & Khan, M. I. (2020). Risk management in Halal supply chain: An integrated fuzzy Delphi and DEMATEL approach. *Journal of Modelling in Management, ahead-of-print*(ahead-of-print).

- Latif, I. A., Mohamed, Z., Sharifuddin, J., Abdullah, A. M., & Ismail, M. M. (2014). A Comparative Analysis of Global Halal Certification Requirements. *Journal of Food Products Marketing*, 20(sup1), 85-101.
- Mahidin, N., & Saifudin, A. M. (2017). Halal Food Logistics: The Challenges among Food & Beverages Small and Medium Sizes Manufacturers. *International Journal of Supply Chain Management*, 6(3), 337-346.
- Polanyi, K. (2001). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time* (2nd bs). Boston: Beacon Press.
- Pradana, M., Huertas-García, R., & Marimon, F. (2020). Muslim tourists' purchase intention of halal food in Spain. *Current Issues in Tourism*, 0(0), 1-5.
- Rachmawati, E., Suliyanto, & Suroso, A. (2020). A moderating role of halal brand awareness to purchase decision making. *Journal of Islamic Marketing, ahead-of-print*(ahead-of-print).
- Raffi, R. M., & Hasan, Q. (2019). Food Quality and Safety in Japan: Exploring Halalan Tayyiban Aspect. *Global Journal Al-Thaqafah*, 29-37.
- Secinaro, S., & Calandra, D. (2020). Halal food: Structured literature review and research agenda. *British Food Journal*, 123(1), 225-243.
- Soon, J. M., Chandia, M., & Regenstein, J. M. (2017). Halal integrity in the food supply chain. *British Food Journal*, 119(1), 39-51.
- Sukardani, P. S., Setianingrum, V. M., & Wibisono, A. B. (2018). Halal Lifestyle: Current Trends In Indonesian Market. İçinde A. D. Witjaksono, D. Tandyonomanu, A. O. T. Awaru, T. Pangalila, Tsuroyya, & A. F. Fauzi (Ed.), *Proceedings of the 1st International Conference on Social Sciences (icss 2018)* (C. 226, ss. 334-339). Paris: Atlantis Press.
- van der Spiegel, M., van der Fels-Klerx, H. J., Sterrenburg, P., van Ruth, S. M., Scholtens-Toma, I. M. J., & Kok, E. J. (2012). Halal assurance in food supply chains: Verification of halal certificates using audits and laboratory analysis. *Trends in Food Science & Technology*, 27(2), 109-119.
- Vanany, I., Hua Tan, K., Siswanto, N., Arvitrida, N. I., & Pahlawan, F. M. (2020). Halal six sigma framework for defects reduction. *Journal of Islamic Marketing, ahead-of-print*(ahead-of-print).
- Vivarelli, M. (2014). Innovation, Employment and Skills in Advanced and Developing Countries: A Survey of Economic Literature. *Journal of Economic Issues*, 48(1), 123-154.
- World Tourism Organization. (2019). *International tourism highlights 2019*. Madrid: UNWTO.
- Yerinde, A. (2011). Tayyib. İçinde *TDV İslâm Ansiklopedisi* (C. 40, ss. 196-197). TDV İslâm Araştırmaları Merkezi.

Yun, E. K., Lee, H.-Y., & Kim, D.-H. (2020). Is Halal Certification Necessary for Exporting to Islamic Countries? Focus on OIC Countries. *Cultura-International Journal of Philosophy of Culture and Axiology*, 17(1), 173-192.

Extended Abstract

This article aims to make a critical evaluation of the concept of “halal food certificate”, which is the basic instrument of the halal food sector, and ontological analysis of the halal tourism sector from an Islamic perspective. In the first part of this study, through a conceptual analysis of halal food rather than its practical aspects, it is discussed how the use of the concept of “halal” for food can lead to commodification. In addition, the consequences of standardization that will be created through certificates in the capitalist market system are discussed. When food production and consumption was local and simple, factors that would affect the halal of food - such as halal slaughter and its ingredients - could be easily detected and controlled. In today’s world, where the division of labor is widespread, we witness a production process spread to many different countries. As a result, many products go through a complex production process such as the raw material procurement and packaging processes until they reach the table. An event that will cause food products not to be halal at any point in the process may cause the product to be non-consumable for Muslim consumers. The “halal certificates” issued as a result of the inspection of this complex production process aim to give confidence to consumers. However, due to the difference in jurisprudence, the concept of “halal” may have “flexible” and “rigid” interpretations; therefore, halal certificates also vary among themselves. Since the obligation to comply with relatively more flexible rules in order to obtain a halal certificate will result in lower transaction costs compared to halal certificates with “strict” rules, this might lead to the popularity of flexible certificates in line with the demands of the capitalist market system. On the other hand, as a halal certificate known to be flexible will miss some potential customers, there is also a “trade-off” here. As a result, although the concept of “halal food” appears as a necessity, it is formed in close relation with the capitalist system, especially due to the certification process. Although the need for food consumption has been an ongoing phenomenon throughout history, as a result of the transformation of food production within the capitalist production system, “halal” certificate is needed. The concept of tourism, on the other hand, is a result of the concept of “work” produced by modern life. Although traveling from one point to another is a phenomenon seen throughout history, the purpose of this travel is not the same for the reason that the tourism sector has emerged. In the second part of the study, therefore, it is argued that the halal tourism sector, as another halal sector, consists of Islamizing the tourism sector, which is currently operating in the capitalist system, by filtering out the elements that are not compatible with Islam, rather than presenting an alternative experience in terms of reasons and consequences. If we analyze the concept of tourism from an ontological point of view, we can claim that this concept owes its emergence to the capitalist system. People working as workers in the capitalist system need to rest, in other words, to recreate the labor power to renew the labor power they sell for wages. This need has created tourism as a sector within the capitalist system over time. As a result of the formation of a significant market by Muslim workers over time - such as obeying prayer times during the trip, not selling alcohol in recreational facilities and separate facilities for men and women – “Muslim friendly” tourism

services started to be created in accordance with “Islamic rules”. For this reason, we can argue that any attempt to Islamize the concept of tourism actually serves the capitalist system to function more inclusively. As analyzed in this article, seeing the “*halalization*” process of concepts such as tourism as the ultimate goal will be insufficient to build a society based on Islamic principles. Instead, it should be seen that these attempts are a superficial solution allowed by the current system, and an effort should be made to establish relationships and institutions built on Islamic principles.

İslam İktisadının Meseleleri: Güncel Durum ve Geleceğin Bir Analizi *

Tanıtım: Cem Eyerci**

Type: Book Review

İktisadi düşünceye herhangi bir katkının yapılmadığı Ortaçağ Avrupa'sının tersine, 15. yüzyıla kadar önemli çalışmalar yapan (Ghazanfar & Islahi, 2003) Müslüman fakih, tarihçi ve düşünürlerin iktisat alanındaki çabaları, birçok başka alanda olduğu gibi sonraki birkaç yüzyılda kesintiye uğradı. İslami bir yaklaşımla elen alınan iktisadi düşüncenin *İslam iktisadı* olarak yeniden ortaya çıkışı İkinci Dünya Savaşı sonrasında Müslümanların yaşadığı ülkelerin bağımsızlıklarını kazanmalarının ardından iktisat sistemlerini kurmaları sırasında gerçekleşti (Chapra, 2000). Son dönemde, özellikle finans ve sigorta alanlarında, görünür hale gelen İslam iktisadına ilişkin literatüre katkı sağlayan en önemli isimlerden birisi olan Muhammad Akram Khan'ın, aralarında Türkçeye de çevrilmiş (Khan, 2017) bir İslam iktisadına giriş (Khan, 1994), bir bibliyografya (Khan, 1998) ve bir sözlüğün de (Khan, 2003) olduğu, çok sayıda kitap ve makalesi yayımlandı.

Yazar, orijinalinden (Khan, 2013) Sercan Karadoğan tarafından Türkçeye çevrilen bu kitabı, "İslam iktisadıyla ilgi ana akım düşünceden bir kopuş ve kendi kendini bir reddiye çabasıdır" (s.4) şeklinde tanımlıyor. Khan, kırk yılı aşan süre boyunca düşündüğü, yazdığı ve savunduğu İslam iktisadının ana akım iktisattan ayrı bir bilim dalı olduğu yaklaşımından zaman içinde uzaklaştığını, çalışmalarını sonunda vardığı ve bu kitapta ele aldığı sonuçların kendisinin savunageldiği fikirlerin aksini gösterdiğini vurguluyor (s.4). Yazar, bu çalışmadaki amacının İslam iktisadının mevcut durumuna ilişkin makul bir eleştiri yapmak ve ilgilileri bu konuda daha fazla tartışmaya teşvik etmek olduğunu belirtiyor (s.XVII).

Yazar, kitapta detaylı şekilde ele aldığı konulardan vardığı ve kendisinin de yıllarca savunduğu yaygın fikirler ile uyuşmayan sonuçları girişte özetliyor:

- Müslümanların diğer insanlardan farklı olduğu varsayımı yanlış, onlar da diğer insanlara benzerler (s.3).
- İslam iktisadını farklı kılan şeylerden olan diğerkamlık, iş birliği, fedakarlık, adalet, birlik, beraberlik ve kardeşlik gibi değerlerin ana akım ekonomide onaylanmadığı yaklaşımı muğlaktır. Bu yaklaşım Müslüman ekonomistleri gerçekte var olmayan ideal bir toplum çıkmazına sürükledi. Bu durumda ortaya konulan esasların ampirik verilerle testi mümkün olamadı ve hedeflenen yeni bilim ölü doğdu (s.3).

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

**Dr., Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, eyercicem@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-9863-5957

- İslam iktisadı çerçevesinde odaya konulan görüşlerin çoğu, ana akım ekonominin İslami terminoloji ile ifadesi, ilgili dini emirlerin derlenmesi ve doğrulanamaz ya da yanlışlanamaz nitelikteki abartılı iddialardan oluşmaktadır (s.3).
- İslami finans kurumları, konvansiyonel bankaların yaptığı her şeyi kendilerinin de yapabileceğini göstermeye çalışıyorlar (s.4).
- Ayır bir bilim dalı oluşturmaktaki tüm samimi istek ve çabaya rağmen ortaya çıkan ürün ana akım ekonomiden çok farklı değildir (s.4).
- İslam iktisadının temelini oluşturan riba yasağının varlığı konusunda bir tereddüt yoksa da, ribanın anlamı ve günümüz uygulamaları konusundaki tartışmalar devam etmektedir. Riba kavramının özgün ve ilk haliyle anlaşılması gerekmektedir (s.5).

Kitap “İslam İktisadı” başlıklı birinci kısımdaki yedi, “Riba Yasağı” başlıklı ikinci kısımdaki dokuz, “İslami Bankacılık ve Finans” başlıklı üçüncü kısımdaki altı ve “Günümüzde Zekat” başlıklı son kısımdaki bir olmak üzere toplam yirmi iki bölümden oluşmaktadır. Kitabın sonuna eklenen ve temel İslam iktisadı kavramlarını içeren sözlük, konuya yabancı okuyuculara okumayı kolaylaştırıcı bir katkı yapacaktır.

Birinci kısmın ilk bölümünde İslam iktisadının gelişim aşamaları özetlenmekte, gelinen nokta çeşitli yönlerden değerlendirilmektedir. Yürütülen çalışmalar tanıtılırken karşılaşılan çeşitli sorunlara da değinilmektedir. Örneğin, iktisat eğitimi verilen üniversite programlarındaki derslerin çok büyük çoğunluğunu konvansiyonel iktisat ve finans dersleri oluştururken, kalan az sayıdaki ders de ağırlıklı olarak İslami finansla ilgilidir (s.13). İslam iktisadı dersleri için yeterli eğitim malzemesi de bulunmamakta, hatta yıllarca giderilmesi için çalışılan bir ders kitabı ihtiyacı hala devam etmektedir (s.14). Yazarın değindiği sorunlara bir başka örnek de dışarıdan bakıldığında sadece *faizsiz bankacılık* ve *zekât*tan oluştuğu izlenimi veren İslam iktisadı kapsamında faizin negatif etkilerini tartışan kapsamlı bir çalışmanın yapılmamış olmasıdır (s.19). Yazar, yapılan çalışmaları, çoğunlukla teorik ve Müslüman ülkelerdeki gerçek hayat koşullarından kopuk olmakla eleştirmektedir (s.20). Çoğunluğu konvansiyonel iktisat eğitimi almış Müslüman ekonomistler, genel iktisat sisteminin dışında yeni bir dal geliştirmeye çalışmış olsalar da kurmaya çalıştıkları modelin gerçek dünyada var olmaması onları sınırlandırmıştır. Geliştirdikleri teori denenememiş ve bir model kurulamamıştır (s.10). İslam iktisadı alanında yapılan çoğu çalışma, konvansiyonel iktisadın ayet ve hadislerle süslenmiş yavan halidir. Bir bilim dalı olarak İslam iktisadının doğrulanabilir ya da yanlışlanabilir hipotez, teori ve kanunlardan oluşması gerekir ama yapılanlar çoğunlukla buna uygun değildir. İdealize edilmiş yaşantısı olan bir İslam toplumunun var olmaması sonucu ortaya konulan düşüncelerin test edilememesi sebebiyle ileri sürülen görüşler teolojik düzlemde kalmakta, bir sosyal bilim zeminine taşınmamaktadır (s.5). Khan’a göre İslam iktisadının gelir ve servet dağılımı teorisi, kalkınma teorisi, makroekonomik ve mikroekonomik teorileri bulunmamaktadır.

Kitabın ikinci bölümünde, konvansiyonel iktisat dışında ayrı ve yeni bir dal oluşturma gerekçeleri incelenmekte ve bu gerekçelerin yeterince inandırıcı ve güçlü olmadığı

savunulmaktadır. Khan'a göre her zaman varlığı iddia edilen diğer ekonomik sistemler ile İslam iktisadının farklılıkları yeterli delille ortaya konulamamıştır (s.5). Yazar, konvansiyonel sistemin varsayımlarına yapılan eleştirilerin çok yerinde olmadığını savunmakta, iddia edilenin aksine sosyal değerlerin konvansiyonel ekonomilerde de önemsendiğini (s.31) ve çok eleştirilen bireysel çıkar peşinde olmanın bencillik sayılmayabileceğini (s.33) buna örnek olarak vermektedir. Yazara göre Müslüman akademisyenlerin yaptığı önemli bir yanlışlık kapitalist sistem gibi gerçek bir durumu, İslami sistem gibi hipotetik bir durumla karşılaştırmaktır (s.36). Bu disiplini geliştirmek istiyorlarsa, yapmaları gereken teoloji alanından uzaklaşıp sosyal bilim ilkelerini benimsemektir (s.41).

Üçüncü bölümde İslam iktisadı tanımlanmakta, hedefleri, kapsamı ve konvansiyonel sistem ile ilişkisi incelenmekte, dördüncü bölümde ise İslam iktisadı çalışmalarında kullanılan metodoloji bilginin kaynağı, varsayımlar ve kullanılan araçlar gibi çeşitli yönleriyle tanıtılmaktadır. Yazar, araştırmacıların ilahi olanla insani olanı ayırt eden bir yaklaşımla hareket etmeleri gerektiğini, çünkü ilahi olanın verili ve değişmez olduğunu ve bunun da iktisadın değil ilahiyatın konusu olabileceğini savunmaktadır (s.69). Beşinci bölümde Kur'an'ın ekonomiye ilişkin hükümlerinden İslam iktisadı ilkeleri geliştirmeyi amaçlayan bir metodoloji önerilmekte ve bunun çeşitli örnek uygulamaları sunulmaktadır. Altıncı ve yedinci bölümlerde genel iktisadi yaklaşımın ahlaki bir çerçeveye oturtulmasının gerekliliği anlatılmakta ve bunun yapılabilmesi için bir yöntem önerilerek, *Kur'ani Refah ve Sefalet Yasası* tanıtılmaktadır. Khan Müslüman ekonomistlerin İslam iktisadının, manevi boyutu olan bir tür kapitalizm olduğunu yeterince vurgulamadıklarını (s.5) düşünmektedir. Bu çerçevede, insanları hem bu dünyada, hem de ahirette felaha kavuşturacak olan bir sistemin olabilirliğini tartışarak *manevi kapitalizm* adını verdiği bir sistem tanımlanmaktadır.

Riba yasağı ve ilgili konular ikinci kısmı oluşturan dokuz bölümde ele alınmaktadır. Yahudilik ve Hıristiyanlıkta faiz yasağının tarih içindeki değişimi ve bu değişimin İslami düşüncedeki riba yasağında ne ölçüde gerçekleştiği sekizinci bölümde özetlenmekte, dokuzuncu bölümde riba yasağının temelini oluşturan ayet ve hadisler sunulmaktadır. Bu yapılırken, yazarın, ribanın dinen yasak olduğunda şüphe olmadığı halde gerek fıkhi hüküm düzeyinde ve gerekse İslam pratiğinde riba içeren işlemleri yapanlara dünyevi bir ceza tanımlanmamış olduğunu vurgulaması dikkat çekicidir (s.130).

Onuncu bölümde verilen ana akım İslam iktisadındaki riba tanımının kaynağını oluşturan geleneksel fıkhi yorumun geniş bir değerlendirmesi on birinci bölümde yapılmaktadır. Yazar, faizin yasak olmasının sebebi olarak ileri sürülen adaletsizliğe yol açması, bedava yaşamaya imkân vermesi, sömürü aracı olması, üretken olmaması, işsizliğe sebep olması, gelir dağılımını bozması ve ekonomik istikrarsızlığa yol açması gibi gerekçeleri incelemekte, bu konularda yapılan değerlendirmeleri çeşitli yönlerden eleştirmektedir.

Geleneksel riba yorumundan ayrılan ve yazarın *modernist düşünce* olarak tanımlandığı çeşitli yaklaşımlar on ikinci bölümde ele alınmakta, ribaya ilişkin tartışma konuları ile çözüm

bekleyen sorunlar on üçüncü ve on dördüncü bölümlerde özetlenmektedir. Yazar, İslami finansın en çok kullandığı araçların dayanağını oluşturan peşin ve vadeli fiyatlar arasındaki farkın nasıl meşru görülebildiğinin açıklanmasına ihtiyaç olduğunu vurgulamakta, bu farkın genel iktisadi yaklaşımda faiz olduğunu belirtmektedir (s.188). Khan, benzer şekilde, ribanın geleneksel yorumunla çözülemeyecek alacakların iskontosu, paranın zaman değeri, erken ödemede borç indirimi, borcun geri ödenmesindeki gecikmenin cezası, teminatlar ve benzeri birçok sorunlu alanı gündeme getirmektedir.

On beşinci bölümde, Müslüman âlimler arasında ticari faiz yasağı konusunda bir mutabakat olduğu iddiasının doğru olmadığı anlatılmakta, İslam tarihinde gerçekleşen faiz temelli sayılabilecek uygulamalara örnekler verilmektedir. Yazar, bugünkü Müslümanların mevcut İslami finans kuruluşlarının İslamiliğinden yaygın şekilde şüphe duyduğunu, bu kuruluşların “karsız, riskli, ihtiyatsız ve külfetli” (s.210) olabileceğini düşündüklerini, zira yaygın beklentinin aksine kâr-zarar ortaklığı araçlarının çok az kullanıldığını (s.211) ileri sürmektedir.

Riba yasağını işleyen ikinci kısmın sonunda, on altıncı bölümde, mevcut riba yorumunun gözden geçirilmesine ihtiyaç olduğu çeşitli faiz kullanım alanlarından verilen örneklerle anlatılmakta, faiz türlerinin tümünün riba olmadığı şeklindeki ribanın özgün anlamına dönmek gerektiği savunulmaktadır (s.228).

Üçüncü kısımda İslami bankacılık ve finansın oldukça detaylı bir incelemesi yapılmaktadır. On yedinci bölümde, farklı İslami bankacılık modelleri ve İslami finans sektöründe kullanılan araçlar tanıtılmaktadır. Yazar, sıklıkla, tanıttığı araçların çalışma şeklinin konvansiyonel bankacılıktakilerden bir farkı olup olmadığını sormaktadır. Hatta kullanılan bazı araçların, konvansiyonel sistemdekilerle farklı mahiyette olmadığı halde daha maliyetli olduğunu iddia etmekte (s.249), buna konut finansmanı alanından (s.241) örnek vermektedir.

On sekizinci bölümde, İslam iktisadında faizli uygulamalara alternatif olarak en fazla değinilen ancak oldukça az kullanılan kâr-zarar ortaklığına dayalı araçların ciddiyetle ele alınması gereken sorunlarını incelenmektedir. On dokuzuncu bölümde, çeşitli ülkelerdeki İslami bankacılık ve finans uygulamaları, tarih, büyüklük, kullandıkları araçlar ve yasal düzenlemeler gibi çeşitli yönlerden tanıtılmakta, ilgili uluslararası kuruluşlar hakkında bilgi verilmektedir.

Yazar, kitabın en büyük kısmını İslami bankacılık ve finans alanında kullanılan hukuki hileleri (*hiyel*) incelediği yirminci bölüme ayırmaktadır. Bu bölümde, konvansiyonel bankacılık ve finans alanında yapılan neredeyse tüm işlemlerin benzerlerini İslami bankacılık bünyesinde de yapmayı sağlayan yöntemler tasnif edilmekte ve işlem ayrıntısında özetlenmekte; bazılarının önemli itirazların olduğu bu yöntemlerin ne şekilde meşrulaştırıldığı açıklanmaktadır. Bu bölüm İslami finans sektörünün mümkün olan her türlü finansal aracı kullanma çabası içinde olduğunu göstermektedir. Khan, önceleri çeşitli zorunluluklar sebebiyle izin verilen konvansiyonel finans sistemininkilere benzeyen araçların kullanımının zamanla azalacağı ve faizli yöntemlerden uzaklaşılacağı beklendiği

halde, bugün tam tersine İslami finans kurumlarının diğerlerine daha çok benzeyerek onlarla rekabet etmeye çalıştığını ileri süren Taqî Usmani'den alıntı yapmaktadır (s.367). Yazar, riba tanımı doğru yapılmış olsaydı bütün bu hilelere ihtiyaç duyulmayacağını düşünmektedir (s.367). Ona göre bu yapılmadığı için Müslüman ekonomistler faizi ortadan kaldıramayıp, gizlenmiş şekilde faizi koruyan, daha yüksek masraf, daha büyük risk ve daha fazla verimsizlik içeren bir riyakârlıkla hareket eden İslami finans sektörünün oluşturulmasına destek vermişlerdir (s.368).

Yirmi birinci bölümde, İslami sigorta (*tekafül*) ele alınmakta, konvansiyonel sigorta ile farkları ortaya konulmakta ve çeşitli uygulama modelleri tanıtılmaktadır. Yazar, tekafül sistemine ilişkin çözüm bekleyen sorunları sıralamakta ve kullanılmakta olan tekafül uygulamalarından örnekler vermektedir.

Kitabın tek bölümden oluşan son kısmında günümüz zekat uygulamalarına ilişkin değerlendirmeler yapılmaktadır. Zekât kurumunun geleneksel yorumu tanıtılmakta, eskiden var olamayıp son dönemlerde ortaya çıkan yeni gelir ve servet türlerinin bu kapsamda nasıl ele alındığı incelenmektedir. Yazar, birçok açıdan benzersiz olan zekât sisteminin İslam'ın ilk dönemlerindeki şekilde işletilmesi ısrarının, sistemi günümüz toplumunun ihtiyaçlarını karşılamada etkisiz hale getirdiğini ve bu konunun yeniden düşünülmesi gerektiğini savunmaktadır (s.5). Ona göre, gerek nisab miktarı ve gerekse zekât oranı yönüyle eski sistemin uygulanmaya devam edilmesi zekâtın amacına uygun değildir. Yazar, bu çerçevede, mevcut uygulamaların ortaya çıkardığı çelişkili ve adil olamayan durumlara örnekler vermekte ve zekâtın amacına uygun şekilde varlığını sürdürmesini sağlayacak bir düzenleme önermektedir.

Khan, kitapta ele aldığı konuların neredeyse tamamında, ayrıntılı şekilde ilgili literatüre değinmekte ve birçok yerde alıntılar yapmaktadır. Bu yaklaşım, kitabın kaynakçasına, yazıldığı zamana kadarki tüm İslam iktisadı literatürünün bibliyografyası olma niteliği kazandırmaktadır.

Kitap gerek kapsamı ve gerekse konuyu ele alış yönüyle, İslam iktisadı ve finansı alanında eğitim, araştırma, uygulama, danışmanlık ve düzenleme faaliyeti yürüten tüm ilgililere hitap etmektedir. Kitapta İslam iktisadına ilişkin akla gelebilecek konuların tamamı gerek teori ve gerekse uygulama yönüyle ele alınmış, her bir değerlendirme başlığına ilişkin sorunlar ortaya konulmuş, bunlarla ilgili tartışma ve farklı görüşler özetlenmiş ve bazı sorunlara yönelik çözüm önerileri sunulmuştur. Kitap, İslam iktisadının ne ve nelerle ilgili olduğunu öğrenmek isteyen ortalama okuyucunun da, ilgili herhangi bir alandaki tartışmalardan haberdar olmak isteyen profesyonellerin de ilgisini çekebilecek bir kapsam ve içeriğe sahiptir. Özellikle konunun uzmanlarının, katılıp katılmamalarından bağımsız olarak, yazarın kitapta ortaya koyduğu görüş ve eleştirilerden haberdar olmaları önem taşımaktadır. Zira ayıkırı görüşlerin uygun şekilde ele alınması, bu alandaki sorunların çözümüne katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Chapra, M. U. (2000). Is it necessary to have Islamic economics? *The Journal of Socio-Economics*, 29(1), 21–37.
- Ghazanfar, S. M., & Islahi, A. A. (2003). Explorations in medieval Arab-Islamic economic thought—Some aspects of Ibn Taimiyah’s economics. In S. M. Ghazanfar (Ed.), *Medieval Islamic economic thought—Filling the Great Gap in European economics* (pp. 53–71). RoutledgeCurzon.
- Khan, M. A. (1994). *An introduction to Islamic economics*. Islamabad: International Institute of Islamic Thought.
- Khan, M. A. (1998). *Islamic Economics: An Annotated Bibliography (vol 3)*, International Institute of Islamic Economics. International Islamic University, Islamabad: IRI Press.
- Khan, M. A. (2003). *Islamic economics and finance: A glossary*. Routledge.
- Khan, M. A. (2013). *What is wrong with islamic economics? Analysing the present state and future agenda*. UK: Edward Elgar.
- Khan, M. A. (2017). *İslam İktisadına Giriş*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Khan, M. A. (2018). *İslam İktisadının Meseleleri: Güncel Durum ve Geleceğin Bir Analizi* (S. Karadoğan, Trans.). İstanbul: İktisat Yayınları.