



BANKA DIŞI İSLAMİ FİNANSAL KURULUŞLAR

Editörler

Salih ÜLEV

M. Beşir ÇALIŞKAN

BANKA DIŞI İSLAMİ FİNANSAL KURULUŞLAR

Editörler
Salih ÜLEV
M. Beşir ÇALIŞKAN

2022

Orion Akademi, Orion Kitabevi Markasıdır.

ORİON AKADEMİ

ISBN: 978-625-8307-14-6

© Orion Kitabevi

2022-Ankara

BANKA DIŞI İSLAMİ FİNANSAL KURULUŞLAR

Editörler: Salih ÜLEV - M. Beşir ÇALIŞKAN

İç Tasarım: Yeter YEŐİLYURT

Kapak Tasarım: Meltem YILMAZ

Orion Akademi

Kültür Mah. Ataç 2. Sok. No:71/D Kızılay / ANKARA

Tel: 0 312 417 78 35

orionkitabevi@gmail.com

www.orionkitabevi.com.tr- orion@orionkitabevi.com.tr

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	1
------------	---

1. BÖLÜM

TASARRUF FİNANSMAN SİSTEMİ VE TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ.....	3
Mervan SELÇUK	

2. BÖLÜM

TARİHTEN GÜNÜMÜZE KOOPERATİFLER VE İSLAM İKTİSADI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	23
Feyza CEVHERLİ	

3. BÖLÜM

BİR SOSYAL FİNANS KURUMU OLARAK İSLAMİ MİKROFİNANS KURULUŞLARI.....	59
Büşra AKTAŞ	

4. BÖLÜM

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE VAKIF KURUMU VE UYGULAMA ÖRNEKLERİ.....	85
Muhammed Emin DURMUŞ	

5. BÖLÜM

DÜNYADAKİ HAC FONU ÖRNEKLERİ VE İSLAM İKTİSADI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	111
Saime KAVAKCI	

6. BÖLÜM

ALTERNATİF FİNANSAL BİR KURUM OLARAK KARZ-I HASEN SANDIKLARI.....	155
Abdullah Talha GENÇ	

7. BÖLÜM

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE DÜNYA'DA İSLAMİ REHİN DÜKKÂNLARI VE UYGULAMALARI.....	175
---	-----

Ömer Faruk UYSAL

8. BÖLÜM

İSLAMİ FİNANS İÇİN YENİLİKÇİ ALTERNATİFLER: FİNANSAL TEKNOLOJİ (FİNTEK) ŞİRKETLERİ.....	199
--	-----

Ayşe ESENKAYA - Salih ÜLEV

9. BÖLÜM

KİTLE FONLAMASI VE İSLAMİ FİNANS İÇİN SUNDUĞU İMKÂNLAR.....	221
--	-----

M. Beşir ÇALIŞKAN

10. BÖLÜM

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMASI ÖRNEKLERİ.....	237
--	-----

Lebibe Nur KÜÇÜKARPACI

11. BÖLÜM

TEKÂFÜLDEN TEYSİRE: TÜRKİYE'DE KATILIM SİGORTACILIĞI.....	259
---	-----

İsmail BEKTAŞ- Hakan ASLAN

12. BÖLÜM

ZEKÂTIN ONTOLOJİSİ VE FONKSİYONLARI ÜZERİNE BİR SORGULAMA.....	281
---	-----

Yunus Emre AYDINBAŞ

EDİTÖR ÖZGEÇMİŞLERİ

Salih Ülev

Salih ÜLEV, 2011 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletme Bölümünden, 2020 yılında ise Sakarya Üniversitesi İlahiyat Fakültesi, İlahiyat (İLİTAM) Bölümünden mezun oldu. Yüksek lisansını, 2016 yılında Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalında “Borsa İstanbul Katılım Endeksinin Piyasa Faiz Oranları ile İlişkisi ve Performansının Analizi” başlıklı teziyle tamamladı. 2021 yılında aynı anabilim dalında “İslami Mikrofinans Programlarının Etkinliği: İksar Karz-ı Hasen Örneği” başlıklı tez çalışmasıyla doktorasını tamamladı. 2014-2021 yıllarında Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezinde araştırma görevlisi olarak çalıştı. 2021 yılından itibaren Sakarya Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İslam İktisadı ve Finans Bölümünde doktor öğretim üyesi olarak çalışmaktadır.

M. Beşir Çalışkan

2012 yılında Karabük Fen Lisesi’nden, 2017 yılında ise Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden mezun oldu. İstanbul Eğitim ve Araştırma Vakfı’nda Arapça, İslami ilimler ve sosyal bilimlere dair dersler aldı. Dil eğitimi için İngiltere ve Ürdün’de bulundu. 2017 yılında İstanbul Üniversitesi’nde başladığı yüksek lisansını Sakarya Üniversitesi’nde, “Nurettin Topçu’da İktisadi İnsan Tasavvuru” başlıklı tezi ile tamamlamıştır. Aynı bölümde doktora eğitimine devam etmekte ve Sakarya Üniversitesi İSEFAM’da araştırma görevlisi olarak çalışmaktadır.

ÖNSÖZ

Kitapta, Türkiye’de veya dünyada faaliyet sürdüren banka dışı İslami finansal kuruluşlar hakkında detaylı bilgilerin okuyucuya aktarılması hedeflenmektedir. Günümüzde katılım bankacılığının/İslami bankacılığın baskın olduğu bir İslami finans ekosistemi bulunmaktadır. Bu durum, İslami finans literatürüne de yansımış ve akademik çalışmalar daha çok İslami bankacılığa odaklanmıştır. İslami finans sektöründeki en büyük oyuncu olan İslami bankalar, pek çok yönden eleştirilmekte, sundukları ürün ve hizmetlerin konvansiyonel muadillerinden çok da farklı olmadığı ifade edilmektedir. Kapitalist ekonomik sistemin merkezi rolünde bulunan “banka”nın, İslam iktisadının özüne uygun faaliyet gösterecek kuruluşları ortaya çıkarma ihtimalinin düşük olduğu görülmekte, en azından bu zamana kadar gelen İslami bankacılık tecrübesinin İslam iktisadının hedeflerini gerçekleştirmedi başarısız olduğunu göstermektedir. Bu nedenle bankanın dışında farklı kurumları tanımanın ve onlar üzerinden yeni İslami finans kurumları ortaya çıkarma çabalarının kıymetli olduğunu düşünüyoruz.

Kitapta 11 farklı kuruluş ele alınmaktadır. Bunlardan bazıları Türkiye’de faaliyet gösteren kuruluşlar, bazıları, Türkiye’de olmayıp farklı İslam ülkelerinde görülebilmektedir. Türkiye’de faaliyet gösteren özgün kuruluşlardan biri Tasarruf Finansman Şirketleridir. 1991 yılından beri ev ve araç alımını finanse eden şirketler, kişilerin bu amaçla finansman ihtiyacını faizsiz bir şekilde karşılayan özgün bir alternatif olmuştur. 1844’te İngiltere’nin sanayi kasabası Rochdale’de sanayi işçilerinin mağduriyetini gidermek için kurulan ilk kooperatif daha sonra pek çok ülkede yaygınlaşmış ve ortaklarının menfaatlerini koruyan önemli bir kuruluş olmuştur. Kooperatiflerin ilkeleri ve faaliyetleri İslam iktisadının ilkeleri ile oldukça benzer özellikler taşımaktadır. Bu nedenle kooperatifleri alternatif bir İslami finans kuruluşu olarak düşünmenin faydalı olacağını düşündük. Pek çok İslami esas, yoksulların gözetilmesini, onların ihtiyaçlarının karşılanmasını farz düzeyinde müslümanların üzerine yüklemektedir. Bu zorunluluklardan biri de

zekâttır. Bireylerin üzerine yüklenen bu zorunluluğun bazı İslam ülkelerinde kurumlar vasıtasıyla yerine getirildiği görülmektedir. Zekât kurumları olarak adlanan kuruluşların incelenmesi de bu açıdan önemlidir. Yoksulların zorunlu ihtiyaçlarını karşılayan zekât kurumlarının yanında onların finansman ihtiyacını karşılayan İslami mikrofinans kuruluşları bulunmaktadır. Yoksulların refahını artırmaya çalışan İslami mikrofinans kuruluşları kitapta incelenen diğer bir kuruluştur. Gerek karşılıksız olarak gerekse borç olarak verilen paralarla insanların ihtiyaçlarını karşılayan tarihi vakıf kurumunun günümüzdeki özgün formlarını da dikkate alarak alternatif bir İslami finans kurumu olma rolünü tartışmanın önemli olduğunu düşündük. Vakıf kurumuna benzer yönleri olmakla birlikte farklı kurumlar bünyesinde faaliyet gösteren karz-ı hasen sandıkları da ele alınmaya değer görülmüştür. Kimi zaman dernekler bünyesinde kurulan kimi zaman sendikalar içerisinde kimi zamansa informal olarak faaliyet gösteren bu sandıkların bilinirliğinin artması faydalı olacaktır.

Teknolojinin ilerlemesi, finans alanında yeni oluşumları meydana getirmiştir. Finansal teknoloji şirketleri, kişilerin finansman ihtiyacını karşılama, tasarruflarını değerlendirme gibi finansal işlemleri bankalardan daha hızlı ve etkin yapabilmektedir. Bu şirketlerden bazıları İslami esaslara uygun faaliyet göstererek bu finansal hizmetleri yerine getirmektedir. Bu açıdan fintek şirketlerinin günümüz dünyasında ciddi bir alternatif İslami finans kurumu olma rolünü tartışmak kaçınılmazdı. Kitle fonlaması platformları, fintek şirketleri içerisinde ayrıca ele alınması gereken, ortaklığa dayalı formlarıyla dikkat çeken örneklerdi. Sigorta ihtiyacını İslami esasları gözerek yerine getirmeye çalışan tekafül şirketleri, Türkiye'deki adıyla katılım sigorta şirketleri, artan sayılarıyla ve yeni mevzuat çalışmalarıyla İslami finans alanında daha fazla gündemimizde yer alması muhtemeldir. Kitapta katılım sigortacılığı güncel gelişmelerle birlikte ele alındı. Türkiye'de faaliyet göstermeyen, fakat Malezya'daki başarılı bir örneği bulunan hac fonları, hem hacca gitmek isteyen müslümanların birikimlerini değerlendirerek hac farizasını yerine getirmeyi kolaylaştırması hem de farklı müslüman ülkelerde uygulanması açısından örneklik teşkil etmesi açısından kitapta kendine yer bulmuştur. Yine Güney Asya ülkelerinde görülen rehin dükkanları, elindeki altın gibi varlıkları bozdurmak istemeyen fakat kısa vadeli finansmana ihtiyaç duyan kişiler için alternatif bir İslami finansal kuruluş olarak dikkat çekmektedir.

Kitabın İslami finans alanına katkılarının olmasını, fıkha uygun özgün İslami finansal kuruluşlar oluşturma noktasında hem akademiye hem de uygulayıcılara ilham kaynağı olmasını temenni ediyoruz.

Salih Ülev, M. Beşir Çalışkan

2022-Sakarya

TASARRUF FİNANSMAN SİSTEMİ VE TÜRKİYE'DEKİ GELİŞİMİ

Mervan SELÇUK*

GİRİŞ

Barınma, tarih boyunca tüm toplumlar için temel bir ihtiyaç olarak görülmüş ve İslam hukuku tarafından kişinin havâic-i asliyesi yani hayatını idame ettirmesi için yerine getirmesi gereken aslî ihtiyaçlar kapsamında değerlendirilmiştir. Bireyler, bu temel ihtiyacı karşılamak için kişisel birikimleri yanında çeşitli finans kuruluşlarından da yararlanmaktadır. Günümüzde konut ve taşıt finansmanına erişim imkânı sağlayan bankacılık sistemine alternatif olarak banka dışı faizsiz finans kuruluşları bulunmaktadır. Adı son dönemlerde sıkça duyulan ve hızlı şubeleşmesiyle dikkat çeken bu kuruluşlar Tasarruf Finansman Sistemi (TFS)'yi oluşturmaktadır. Faizsiz olarak finansman kullandırmaları ve kendilerini faizsiz olarak tanımlamalarından dolayı bu kuruluşların ülkemizde İslami finans sisteminin bir parçası haline geldiği görülmektedir.

Faizli finansman işlemlerinden kaçınan ve faiz hassasiyetine sahip bireyler konut ve taşıt finansmanına ulaşmak için katılım bankalarını tercih etmektedir. Buna karşın finansman kullanımlarındaki; kâr oranlarının yüksek olması, fon ihtiyacı olan bireylerin kredi skorlarının yeterli düzeyde olmaması ve finansmana ulaşmak isteyen bireylerin gelir seviyesinin düşük olması gibi etkenler banka dışı faizsiz finans sektörünün son yıllarda hızlı bir şekilde yaygınlaşmasını sağlamıştır. TFS şirketlerini tercih eden bireyler incelendiğinde daha çok düşük ve orta gelir grubundaki kişiler olduğu ve

* Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İslam İktisadı ve Finans Bölümü, mervanselcuk@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8384-373X

faizsiz bir şekilde finansman sunduğu için TFS'yi tercih ettikleri görülmektedir (İKAM, 2020).

TFS ya da diğer adıyla “elbirliği sistemi” 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu’nda “Bir sözleşme kapsamında önceden belirlenmiş koşulların gerçekleşmesi şartıyla konut, çatılı iş yeri veya taşıtın edinimi için faizsiz finansman esaslarına göre belirli bir süre tasarruf edilmesi, müşterilere finansman kullandırılması ve toplanan tasarrufların yönetimi” olarak tanımlanmıştır. TFS’nin en belirgin özelliği belirli şartlar altında tasarruf yapılması halinde finansmana erişim imkânı sağlamasıdır. Almanya başta olmak üzere çoğu Avrupa ülkesinde faaliyet gösteren Yapı Tasarruf Sandığı (YTS, Bausparkasse) sistemi ile benzerlikler taşısa da faizsiz olması ve taşıt finansmanına erişim imkânı sunması TFS’yi özgün kılmaktadır (Keşli, 2020).

Konut kooperatifleri, müteahhitlerin sunduğu vadeli konut satışı gibi kurumsal olmayan yöntemlerin de TFS’nin ortaya çıkmasından çok daha önce barınma ihtiyacının karşılanmasında uygulandığı görülmektedir. TFS Türkiye’de ilk defa 1991 yılında Emin Evim tarafından uygulanmıştır. 1991 yılından bugüne kadar ülkemizde 35’ten fazla TFS şirketi kurulmuştur. Bu şirketlerin neredeyse büyük çoğunluğu 2018 yılından sonra faaliyete başlamıştır. TFS sektör büyüklüğü 2016 yılında 2 milyar TL iken bu rakam yeni kurulan şirketlerle beraber 2019 yılında 15 milyar TL’ye yükselmiştir (Garip, 2020).

TFS, katılımcıların belirli bir tasarrufta bulunmaları halinde konut veya taşıt finansmanına ulaşmaları için imkân sunmakta ve genel tasarruf seviyesinin artırılması açısından oldukça işlevsel görülmektedir. Bununla birlikte bu şirketleri denetim altına alacak herhangi bir yasal düzenlemenin 2021 yılına kadar olmaması, sistemi oldukça riskli bir hale getirmekteydi. Bu durum sisteme dahil olan kişilerin mağdur olma ihtimalini arttırmaktaydı. 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu’nda yapılan değişikliklerle, sisteme ilişkin yasal altyapı çalışmaları tamamlanmış ve finansal yeterlilik, lisanslama, tarafların haklarının korunması, kurumsal yapı, şeffaflık, denetim ve faizsiz finans ilkeleri açısından düzenlemeler yapılmıştır. Böylece tarafların hukuku güvence altına alınarak bu kurumların faizsiz finans sistemine katkısı artırılmaya çalışılmıştır.

Çalışmamız üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde TFS’nin öncülü olarak kabul edilen ve Avrupa’da yaygın olarak kullanılan yapı tasarruf sandığı (YTS) sistemi incelenmiş ve Türkiye’de konut finansmanının gelişi-

mine kısaca değinildikten sonra TFS sisteminin tarihsel seyri açıklanmıştır. TFS'nin mevcut durumu ve yasal altyapının sağlanması da bu bölümde ele alınmıştır. İkinci bölümde TFS'de kullanılan farklı modeller incelenmiştir. Üçüncü ve son bölümde ise TFS hakkında İslam hukukçularının değerlendirmelerine yer verilmiştir.

1. YAPI TASARRUF SANDIĞI SİSTEMİNDEN TASARRUF FİNANSMAN SİSTEMİNE

Dünyada konut finansmanına ulaşmak için en çok ipotekli konut finansman yöntemi tercih edilse de çeşitli konut finansman yöntemleri kullanılmaktadır. Makroekonomik göstergeler, kredi erişilebilirliği, finansal okuryazarlık, sosyal devlet anlayışının farklılaşması, finansal ürün çeşitliliği, sermaye ve tasarruf kaynaklarının büyüklüğünün farklılaşması, konut finansman yöntemlerinin çeşitlenmesine neden olmuştur (Hegedüs ve Struyk, 2005). Bu yöntemler kendi aralarında kurumsal ve kurumsal olmayan konut finansman türleri olarak tasnif edilebilir. Mevduat bazlı, tasarruf planı temelli, ipotekli, ipotek tahvilli ve devlet destekli olmak üzere farklı özelliklere sahip uygulamalar kurumsal konut finansman yöntemlerine örnek olarak gösterilebilir. Ayrıca finans sektörü yeterince gelişmemiş ülkelerde konut kooperatifleri, müteahhitlerden vadeli olarak alım ve karz-ı hasen gibi yöntemler kurumsal olmayan konut finansman yöntemleri olarak uygulanmaktadır (Koç, 2021).

Kurumsal konut finansman yöntemlerinden biri olan konut tasarruf planları (KTP), konut almak veya tadilat yapmak üzere elde edilecek krediye karşılık, kredi kurumunda belirli bir süre ve miktarda paranın tasarruf edilmesini ifade etmektedir. Sadece konut finansmanı sağlamamakta, alternatif bir tasarruf aracı olma yönü de bulunmaktadır. YTS sistemi KTP sisteminin bir parçasıdır ve başta Almanya, Avusturya, Fransa ve ABD olmak üzere çok sayıda ülkede uygulanmaktadır. Bu finansal araçlar ülkeden ülkeye farklılaşmakla birlikte genel olarak faizli şekilde uygulanmaktadır. İpotekli konut finansmanı sisteminin gelişmesi KTP uygulama alanlarını daraltmıştır (Koç, 2021).

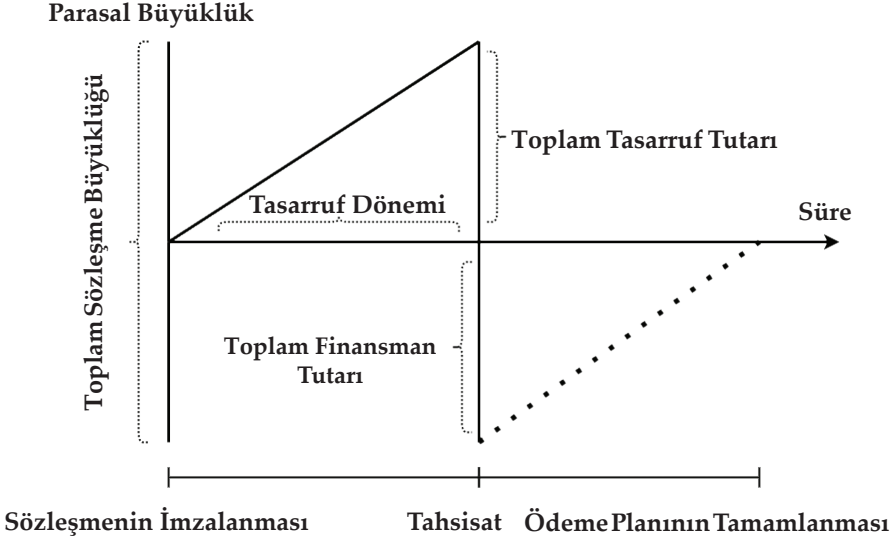
YTS sisteminin temeli “Dönüşümlü Tasarruf Kredi Birlikleri” (Rotating Saving Credit Association, RoSCA) uygulamasına dayanmaktadır. RoSCA uygulamaları, çok sayıdaki tasarruf sahibinin birikimleriyle oluşturulmaktadır. Finansman kullanmak isteyen kişiler kurayla veya başka yöntemlerle belirlenerek finansman kullandırılır. Özellikle sermaye piyasası gelişmemiş ülkelerde geleneksel finansal sistemine erişim imkanı olmayan bireylerin ihtiyacını karşılamada önemli bir yere sahip kurumsal olmayan olu-

şumlardır (Besley, Coate ve Loury, 1993). Finansal aracılık hizmeti, sosyal yardımlaşma ve dar kapsamlı sigortacılık faaliyeti olmak üzere üç farklı hizmet sunmaktadır. Tasarrufların finansmana dönüştürülmesinde gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülkede kullanılmıştır. Finansal araçların çeşitlenmesi ve piyasaların derinleşmesi RoSCA uygulamalarına olan rağbeti azaltmıştır (Besley, Coate ve Loury, 1994).

Almanya, İngiltere, Fransa ve ABD başta olmak üzere dünyanın çeşitli ülkelerinde RoSCA'ya benzeyen farklı yapı tasarruf uygulamaları bulunmaktadır. Günümüzde giderek yaygınlaşan tasarruf finansman sisteminin temelleri Almanya'da faaliyet sürdüren YTS sistemine dayanmaktadır (Börner, Harnischmacher ve Katernberg, 2018). Alman YTS sistemi, karşılıklı faydaya ve sözleşmeye dayanan, özel bir yasal düzenlemeye sahip ve faaliyetleri sadece bu işlemlerle sınırlı olan "Yapı Tasarruf Sandıkları (Bausparkassen)" tarafından gerçekleştirilmektedir (Cieleback, 2003).

Yapı tasarruf sisteminin Almanya'da ortaya çıkması 19. yüzyılın sonlarına doğru olsa da ilk başarılı örneği 1924 yılında kurulmuştur. 1930 yılında gerçekleştirilen düzenleme ile birlikte YTS'ler, Sparkassen'ler aracılığıyla yani tasarruf bankası ağıyla birlikte faaliyet sürdürmeye başlamıştır. Başlangıçta küçük ölçekli konutların finansmanı için uygun oranlı finansman sunmak üzere ortaya çıkan Alman YTS sistemi (Bausparen), II. Dünya Savaşı sonrasında her türlü gayrimenkulün finansmanını sağlamak üzere genişletilmiştir (Koç, 2021). YTS sistemi Almanya'da hızla yayılarak 1980'lerde popüler hale gelmiş ve bu dönemde yetişkin nüfusun büyük bir bölümü bu kurumlarda tasarruf hesabı açmıştır. İngiltere ve ABD'de uygulanan YTS sandıkları kredi-tasarruf rasyoları 1980'lerden sonra aşama aşama gevşetilmiş olmasına karşın Almanya'daki YTS sandıkları diğer ülkelerden farklılaşarak geleneksel şekilde karşılıklılık ilkesine bağlı olarak, yani sandıkta yapılan tasarrufa karşılık finansmana ulaşılması şekilde faaliyet göstermektedir (Koç, 2021). Şekil 1'de YTS sisteminin temel işleyişi gösterilmiştir.

Şekil 1: Yapı tasarruf sisteminin temel işleyişi



Kaynak: Cieleback (2003) ve Koç (2021)

Konut için finansman kullanmak isteyen bireyler ilk aşamada bu şirketlerle ödeme planı oluşturarak elde edecekleri finansmana karşılık yapacakları tasarruf tutarını belirlemektedirler. Daha sonra belirlenen tasarruf miktarı gerçekleştirilince tahsisat işlemi gerçekleştirilir. Bu aşamada YTS şirketi faizli bir şekilde kredi tahsis eder. Tahsisattan sonra bireyler ödeme planı doğrultusunda son vade tarihine kadar ödemeleri yaparak sözleşmenin gereklerini yerine getirirler (Koç, 2021).

Almanya'da faaliyet gösteren halihazırda 19 YTS şirketi bulunmaktadır. 2020 yılı sonuna kadar yaklaşık 920 milyar Euro büyüklüğünde hacme ulaşan YTS sandıkları, aynı tarihe kadar 25 milyondan fazla YTS finansmanı sağlamıştır (Bausparkassen.de, 2021). Ayrıca bu kuruluşlar Almanya'daki konut finansman pazarının yaklaşık %12'sini oluşturmaktadır. İpotekli konut satışının genellikle YTS sözleşmesiyle birlikte bütünleşik olarak sunulması YTS sisteminin Almanya'daki konut finansman piyasasında günümüzde de önemli bir finansman aracı olduğunu göstermektedir. Yasal altyapısı, kurumsallaşması ve risk yönetim kapasitesiyle büyük başarıya ulaşması Almanya'daki YTS sisteminin Türkiye gibi konut finansman araçlarını çeşitlendirmek ve derinleştirmek isteyen ülkelere alternatif bir finansman aracı sunmaktadır (Koç, 2021).

1.1. Türkiye’de Tasarruf Finansman Sisteminin Gelişimi ve

Mevcut Durum

Alman YTS örneği dikkate alınarak oluşturulmaya çalışılan uygulamaların geçmişi Cumhuriyet’in ilk yıllarına kadar gitmektedir. Bu yıllarda konut finansmanında ortaya çıkan sıkıntıların giderilmesi ve ülkenin imarı için gerekli finansmanın sağlanması amacıyla devlet çeşitli arayışlar içerisine girmiştir. Bu amaçla Şer’iye Mahkemeleri’nin yönetimindeki Eytam Sandıkları 1926 yılında Emlak ve Eytam Bankası’na (daha sonra Türkiye Emlak Kredi Bankası olarak faaliyetine devam etmiştir) dönüştürülmüştür. Bu kurumun Alman YTS sistemine benzer çalışmalar yapmaya başlaması 1951 yılında gerçekleşmiştir. Kurulan sandıktan konut finansmanı için kredi kullanmak isteyen kişiler, belirlenen asgari tutarı bir yıl süreyle hesapta tutması gerekmekteydi. 1963 yılına kadar varlığını sürdüren bu uygulama yerini devam eden süreçte yapı tasarruf hesabına bırakmıştır (Öncü, Kılıç ve Aktaş, 2007).

Türkiye’de barınma ihtiyacının giderilmesinde geleneksel faizli finans kuruluşlarına alternatif sunan ve “Elbirliği sistemi” olarak da bilinen TFS, başta Almanya olmak üzere YTS sistemi dikkate alınarak geliştirilmiştir. Tasarruflarını ortak bir havuzda dayanışma esasıyla kullanmak ve kullanırmak isteyen kişilerin otomobil satın almasına aracı olan organizasyonlar şeklinde ortaya çıkmıştır. Bu sistem ev hanımları arasında organize edilen “altın günü” uygulamasına da benzemektedir (Birsin ve Ötegeçeli, 2019). Türkiye’de faaliyet gösteren ilk TFS şirketi otomobil finansmanı sağlamak amacıyla 1991 yılında kurulmuş ve 2005 yılı itibariyle konut finansmanına yönelik olarak hizmet sunulmaya başlanmıştır. (Beybur ve Çetinkaya, 2021) Her ne kadar 1991 yılından 2018 yılına kadar Türkiye’de sadece dört TFS şirketi bulunmasına karşın son yıllarda sayıları çok hızlı bir şekilde artarak 30’dan fazla TFS şirketi yasal düzenleme öncesi faaliyet göstermekteydi.

Finans kuruluşları krizlerden etkilenmemesi ve kullanıcılar açısından mağduriyet oluşmaması için yasal yükümlülüklerle tabidir. 5411 sayılı Bankacılık Kanunu, sadece ticari bankalar ve katılım bankalarına mevduat toplama yetkisi tanımlarken, TFS şirketleri bu düzenlemenin dışında kalmaktaydı. Fakat TFS şirketlerinin hizmet sağladığı kişilerle yaptıkları sözleşmeler, bankalar aracılığı ile mevduat topladıklarını ortaya koymaktaydı.

2018 yılından itibaren bu şirketlerin sayısının çok hızlı bir şekilde artmasının en temel sebepleri arasında TFS şirketlerinin banka ve diğer finans kuruluşları gibi bazı sermaye yeterlilik oranlarını sağlama mecburiyetlerinin olmaması, bankaların tabi olduğu bazı kısıtlamalara muhatap olma-

masıdır. Herhangi bir kısıtlama ve yükümlülük olmaksızın bu şirketlerin fon toplayıp fon kullandırma faaliyeti yapmaları, bu şirketleri çok kârlı ve esnek hale getirdiği söylenebilir. Faiz oranlarının yükselmesi ve geleneksel finans kurumlarından kredi kullanım maliyetinin artması durumunda TFS'ye olan ilgi artış göstermekte ve müşteri potansiyeli artmaktadır. Bu artışın nedeni olarak hem kredi faiz oranlarının yükselmesi hem de yasal düzenleme öncesinde şirketlerin faaliyetlerine başlama isteği gösterilebilir (Ülev, 2021).

TFS büyüklüğünün günümüzde ulaştığı boyut göz önüne alındığında bu şirketlerin sermaye yapılarının belirli şarta bağlanması gerekmektedir. Muhtemel bir finansal kriz durumunda TFS şirketlerden herhangi birinin iflas etmesi, ülkenin konvansiyonel ve İslami finans sistemini olumsuz yönde etkileyerek finans sektörüne duyulan güvenin sarsılmasına neden olabilirdi (Beybur ve Çetinkaya, 2021). TFS ile ilgili ilk yasal düzenleme 07.03.2021 tarihinde 7292 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'un kabul edilmesiyle birlikte 6361 sayılı kanunda ilgili maddelerin eklenmesiyle gerçekleştirilmiştir (Resmî Gazete, 2021). Buna göre;

- TFS şirketleri Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BD-DK)'nın denetimi ve düzenlemesine tabi kılınmış ve ödenmiş sermaye alt sınırı 100 milyon TL olarak belirlenmiştir.
- Bu şirketlere özel lisans verilmesi, lisans verilen şirketler haricinde kişi ve kurumların tasarruf finansman hizmeti sağlamasının yasaklanmış ve aksini uygulayanlara karşı yaptırım getirilmiştir.
- İzin verilen faaliyetler, şirketlerin organizasyon yapıları, likiditelerine ilişkin hususlar ile müşterilerin hakları ve toplanan fonların korunmasına ilişkin düzenlemeler yapılmıştır.
- TFS şirketleri faizsiz finansman esaslarına göre faaliyet göstereceği ve tasarruflardan oluşan fonların faizsiz finansman esaslarına uygun tasarruf ve finansman yöntemleri ile değerlendirileceği kararlaştırılmıştır.

Tablo 1: TFS ile ilgili yapılan yasal düzenlemeler

Tarih	Yapılan Değişiklikler
4.03.2021	“Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair 7292 Sayılı Kanun” kabul edilerek TFS’yi de kapsayacak şekilde 6361 sayılı kanun yeniden düzenlenmiştir.
12.03.2021	İlgili kanuna eklenen “Tasarruf finansman faaliyeti yürüten şirketlerin 1 ay içinde BDDK’ya başvuruda bulunmak ve durumlarını Kanun hükümlerine uygun hale getireceklerine veya müşteri hak ve menfaatlerini zarar uğratmadan tasfiye olacaklarına dair bir plan sunmak zorunda oldukları” hükmü gereğince hâlihazırda faaliyet gösteren TFS şirketlerinin 07.04.2021 tarihine kadar belirlenen bilgi ve belgelerle kanuna intibak etmek veya tasfiye olmak üzere BDDK’ya başvuru yapmaları zorunlu kılınmıştır.
31.03.2021	TFS şirketleri ve faaliyetleri hakkında gündeme gelen sorularla ilgili “Sorularla Tasarruf Finansman Düzenlemesi” konulu bilgi notu hazırlanmış ve BDDK’nın internet sitesinde kamuoyuyla paylaşılmıştır.
7.04.2021	TFS şirketlerinin kuruluş ve faaliyet esasları hakkındaki yönetmelik 31447 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.
8.04.2021	TFS şirketlerinin yasal başvuru süresi sonra ermiştir. 35 şirketten 23’ü tek başına, 12’si ise 5 şirket çatısı altında birleşmek üzere başvuru gerçekleştirmiştir. İlgili başvuru sürecini dikkate almayanlar hakkında “İzinsiz faaliyette bulunmak” suçundan işlem tesis edileceği kamuoyuna ilan edilmiştir. Bu kapsamda, “tasarruf finansmanı” faaliyeti yürüten veya buna dair izlenim uyandıracak ifade ve ibareleri kullanan şirket yetkilileri hakkında adli işlemler başlatılmıştır.
2.07.2021	İntibak planı yeterli görülmeyen 21 şirketin tasfiyelerine karar verilmiştir. BDDK’ya intibak başvurusunda bulunan diğer 6 şirketin intibak sürecinin devam ettirilmesine, 8 şirketin ise iradi tasfiyeye yönlendirilmesine karar verilmiştir.
28.07.2021	6361 sayılı kanunda değişikliğe gidilerek tasfiye komisyonunun Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu tarafından atanacağı ve tasfiye işlemlerinin bu komisyon tarafından yürütüleceği hüküm altına alınmıştır.

Tarih	Yapılan Değişiklikler
7.10.2021	TFS şirketlerinin kurumsal yapılarının tesisi ve mevzuat uyum süreçlerinin tamamlanması amacıyla hâlihazırda incelemesi devam eden şirketlerin intibak sürecinin uzatılmasına karar verilmiştir.
20.11.2021	BDDK ve TMSF'nin yapmış olduğu çalışmalar neticesinde, TFS şirketlerinin sahip olduğu uzun vadeli sözleşmeler nedeniyle tasfiye sürecinin 10 yılı aşacağı öngörülmektedir. Bundan dolayı tasfiye halindeki 21 şirketten 6 şirketin sözleşmeleri, Katılım Evim ve İmece Evim'e devredilmiştir. Birevim A.Ş'nin ise, Çözüm Tasarruf A.Ş adlı firmayı devralmasına onay verilmiştir.
28.04.2022	BDDK tarafından gerçekleştirilen inceleme ve değerlendirmeler neticesinde, intibak süreci devam ettiği bildirilen 6 şirketin (Birevim, Emin Evim, Fuzul Gayrimenkul, İmece Yatırım, Katılımevim ve Sinpaş Yapı) intibak talepleri uygun görülerek, bu şirketlere TFS ilkelerine uygun olarak faaliyet izni verilmiştir.
29.04.2022	Tasfiye işlemleri TMSF tarafından yürütülen ve TFS şirketlerinin sahip olduğu yaklaşık 45 bin adet müşteri sözleşmeleri faaliyet izni verilen 6 şirkete devredilmiştir.

Kaynak: Deniz (2021), TMSF (2022) ve BDDK (2022) kaynaklarından derlenmiştir.

Yasal düzenlemede ödenmiş asgari sermaye asgari şartı getirilmesi bu riskin büyük ölçüde ortadan kalkmasını sağlamıştır. Yasal düzenleme öncesi faaliyet gösteren firmaların ödenmiş sermayeleri incelendiğinde; ödenmiş sermayesi en büyük firmanın 300 milyon TL olduğunu, diğer bütün firmaların ise 100 milyon TL'nin altında ödenmiş sermayeye sahip olduğu görülmektedir. Bazı firmaların ise 12.500 TL, 25.000 TL, 100.000 TL gibi çok küçük ödenmiş sermayeye sahip olduğu tespit edilmiştir. BDDK kararı sonrası tasfiye kararı alınan şirketlerin belirlenen asgari ödenmiş sermaye oranını sağlayamayacakları aşıkardır (Ülev, 2021).

2. TFS'DE FON SAĞLAMAK İÇİN UYGULANAN MODELLER

TFS firmalarının müşterilerine sunduğu finansman modellerinin isimleri ve şartları firmadan firmaya değişiklik göstermektedir. Bu modeller genel olarak vade ortası yöntem, peşinatlı erken teslim ve çekilişli yöntem olmak üzere farklı seçeneklerde sunulmaktadır. Son yıllarda konut fiyatlarının yükselmesi bu yöntemlere ek olarak “değer artışı” yani her yıl grup için belirlenen organizasyon tutarının belli oranda arttırıldığı modellerin de uygulanmasına neden olmuştur. Böylece TFS'nin enflasyon karşısında-

ki konumu cazip kılınmaya çalışılmaktadır (Eminevim, 2022a). Ayrıca bu yöntemler “çekilişli-vade ortası” yönteminde olduğu gibi beraber de uygulanabilmektedir.

2.1. Vade Ortası Modeli

Vade ortası modelde peşinat vermeden, sadece ilk taksit ve organizasyon ücretinin ödenmesiyle sisteme dahil olan kişiler vade ortasını takip eden ay konut ve araçlarını teslim alabilmektedirler. Vadeyi belirleyen unsurlar; katılımcının aylık ödeyeceği taksit tutarı ile alacağı araç ve gayrimenkul bedelidir. Örneğin; 300 bin TL değerinde bir gayrimenkul için 6.000 TL aylık ödeme yapan bir katılımcı 50 aylık vadeli bir organizasyona dahil olmakta ve 26. ayda gayrimenkulünün bedelini teslim almaktadır (Koç ve Çekin, 2019).

2.2. Peşinatlı Erken Teslim Modeli

Konut ve taşıtını daha kısa vadede satın almak isteyen ve peşinat olarak ödemek üzere parası olan katılımcılar için sunulan bir modeldir. Bu modelde değeri sözleşme anında tespit edilen varlığın peşinat miktarı ve aylık taksit büyüklüğüne göre teslimat tarihi belirlenebilmektedir. Vade ortası modeliyle benzerlik göstermekte ve buna ek olarak daha erken teslimat imkânı sunmaktadır. Peşinat olarak belirlenen miktar arttıkça teslimat tarihi de öne çekilebilmekte ve teslim alma süresi vade ortası yöntemine göre kısalmaktadır (Koç ve Çekin, 2019).

Tablo 2: Peşinatlı ve peşinatsız teslim modeli

Gayrimenkul Bedeli	200.000 TL	200.000 TL
Peşinat	50.000 TL	-
Vade	60	60
Teslim Öncesi Taksit Tutarı	2.500 TL	3.333 TL
Teslim Sonrası Taksit Tutarı	3.500 TL	3.333 TL
Evin Teslim Alındığı Ay	17 Ay	31 Ay
Teslim/Toplam Taksit Sayısı	17. Ayda - 47 Ay	31. Ayda - 60 Ay
Organizasyon Ücreti	17.500 TL	17.500 TL
Toplam Maliyet	217.500 TL	217.500 TL

Kaynak: Eminevim (2022b)

Tablo 2'de yer alan örnek ödeme planında aynı organizasyon büyüklüğü, vadesi ve organizasyon ücreti için belirlenen şartlar yer almaktadır. Buna göre 50.000 TL peşinat ödenen modelde, peşinat ödenmeyen modele göre belirlenen 200.000 TL'lik finansmana ulaşma süresi kısalmaktadır.

2.3. Çekilişli Model

Çekilişli model “Kısıtlanmış Vadeli Çekilişli Model”, “Kira Destekli Çekilişli Model” ve “Değer Artışlı Çekilişli Model” olarak farklı şekillerde sunulmaktadır. Her ne kadar firmalar tarafından farklı adlandırmalara sahip olsalar da temelde birbirine benzer uygulamalardır (Birsin ve Ötegeçeli, 2019). Bu modelde 50, 60, 80 ve 100 kişilik gruplar oluşturularak noter huzurunda gerçekleştirilen çekilişle her ay belirlenen katılımcıya konut veya taşıt alımında kullanmak üzere finansman sağlanmaktadır. Bu yöntemde katılımcının satın almak istediği konut veya taşıt bedeli için ödeyeceği taksit sayısı ve miktarı dikkate alınarak bir gruba dahil edilmektedir. Noter huzurunda gerçekleştirilen çekilişle grupta yer alan her bir katılımcıya her ay teslimat yapılmaktadır. Teslimat yapılan katılımcı artık tasarruf etmek için değil, kullandığı finansman tutarını geri ödemeye başlamaktadır. Diğer yöntemlerden farklı olarak bu modelde konut finansmanı için “kira yardımı” adı verilen farklı bir uygulama bulunmaktadır. Çekiliş sonucunda konut satın almak için diğer katılımcılardan daha önce finansmana ulaşarak ev sahibi olan kişinin ödediği taksit miktarı arttırılmaktadır. Aynı zamanda finansman sırası gelmeyen katılımcıların taksit miktarının düşürülmesi kira yardımı olarak ifade edilmektedir. Örneğin, gruba dahil olan kullanıcılar başlangıçta 2.000 TL taksit ödemesi yaparken, evini daha önce alan diğer katılımcı sayesinde taksit miktarı 1.800 TL'ye düşmektedir. Taksit miktarının düşüşü belirlenen konuta karşı finansman sağlanana kadar devam etmektedir. Finansman tutarını teslim alan kullanıcı kira yardımı tutarının aylık ödeyeceği taksit miktarına eklenerek bu taksitlerin sabitlenmesiyle ödemelerini sözleşmede belirlenen vade sonuna kadar yapmaya devam etmektedir (Koç ve Çekin, 2019). Kira yardımı uygulaması yakın tarihe kadar uygulansa da günümüzde faaliyet gösteren TFS şirketlerinin güncel modellerinde kullanılmamaktadır.

Çekilişli konut modelinde evini erken teslim alan katılımcı, taksit ödemesine eklenen kira yardımı nedeniyle alacağı eve daha fazla maliyetle sahip olurken, evini geç teslim alan katılımcıya yapılan kira yardımı taksit indiriminden dolayı daha düşük maliyetle ev sahibi olmaktadır. Bu uygulama sayesinde ilk aylarda çekilişten ismi çıkan katılımcı ile son aylarda ismi çıkan katılımcı arasında adalet sağlanması amaçlanmaktadır. Ayrıca

çekilişli modelde katılımcıların tamamı için vade ortasına kadar finansmana ulaşabilme imkânı sağlanmıştır. Örneğin 80 ay taksitli bir grupta yer alan katılımcı vade ortasına kadar çekilişte ismi çıkmadıysa en geç 40 ila 44'üncü aylar arasında katılımcıların tümüne finansman sağlanmaktadır. Bu uygulama katılımcıların havuza yaptıkları ödemelerden farklı olarak TFS şirketiyle müşteri arasındaki finansman ilişkisine dönüşmektedir.

Belirlenen taksit tutarı, müşterinin elde etmek istediği finansman miktarının ödeme gücü nispetince belirlenmektedir. Müşterinin ödeyeceği peşinat miktarı aylık taksit tutarının tespit edilmesinde ve istenen fonun elde edilme süresini etkilemektedir. Peşinat ödeyerek sisteme dahil olan katılımcı, diğer katılımcılara göre daha erken fon kullanma hakkını elde ederken, diğer katılımcılar kuranın çıkmasını veya vade ortasını beklemektedirler (Birsin ve Ötegeçeli, 2019).

Enflasyon oranının yükselmesi TFS'ye olan rağbeti büyük oranda etkileyerek talep düşmesine neden olmaktadır. Çünkü finansman elde etmek isteyen katılımcılar finansmana ulaşana kadar satın almak istedikleri varlıkların fiyatı hızlı bir şekilde artmaktadır. Bu probleme bir çözüm sunmak için değer artışlı modeller geliştirilmiştir. Tasarruflarına karşı finansmana ulaşan kişilerin taksit miktarı arttırılır ve bu kişiler fazla ödeme yapar. Ödenen bu fazlalık henüz finansmana ulaşamamış katılımcılara değer artışı olarak yansıtılır. Böylece enflasyon neticesinde sürekli artan konut fiyatlarından henüz finansman sağlanmamış olan katılımcıların etkilenmemesi hedeflenmektedir. Bu modelde finansmana ilk ulaşan ile son ulaşan arasında bir adaletin sağlanması ve katılımcıların alım gücünün korunması hedeflenmektedir. Değer artışları konut fiyat endeksi dikkate alınarak hesaplanmaktadır. Örneğin dördüncü ayın sonunda teslim edilecek konut finansman tutarı, üçüncü ayda/sırada teslim edilen konuttaki değer endeksinde göre tutar artışı belirlenerek katılımcılara yansıtılmaktadır. Bu sayede her ay teslim edilen finansmanın alım gücü yakınsayarak katılımcıların eşit değerinde konut finansmanına ulaşmaları hedeflenmektedir (Birsin ve Ötegeçeli, 2019).

TFS şirketlerinin çekilişli yöntem için oluşturdukları gruplarda yeterli katılımcı sayısına ulaşamamaları halinde boş kalan havuzdaki kişi sayısı, joker üye olarak adlandırılan uygulama ile TFS şirketi tarafından doldurulmaktaydı. Ancak bu uygulamada katılım için herhangi bir ödeme veya teslimat gerçekleştirilmemekteydi (Çekin, 2018). 6361 sayılı kanunda yapılan düzenlemeyle TFS şirketlerinin tasarruf finansman sözleşmesi kurarken müşteri kimliğinin doğrulanmasına imkân verecek yöntemleri kullanması gerekliliği belirtilmiştir.

3. TASARRUF FİNANSMAN SİSTEMİNİN FİKHÎ DURUMU

TFS'nin İslam hukuku açısından değerlendirilmesi, sistemin sahip olduğu yapı dikkate alınarak gerçekleştirilmelidir. Tarafların akdettiği sözleşmelerin niteliği, şirketlerin nasıl fon kullandığı, tahsil edilen organizasyon ücreti ve kira yardımı gibi uygulamaların bu açıdan değerlendirilmesi gerekmektedir. BDDK'nın yasal otorite olarak TFS'yi düzenleyene kadar bu konuda çok sayıda soru işareti ve şeffaflık problemi bulunmaktaydı. Fakat 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanununa ilgili maddelerin eklenmesiyle tarafların hak ve sorumlulukları nizaya sebep olmayacak şekilde düzenlenmiştir. Ayrıca TFS'nin faizsiz finansman esaslarına göre faaliyet göstereceği ve tasarruflardan oluşan fonların faizsiz finansman esaslarına uygun tasarruf ve finansman yöntemleri ile değerlendirileceği bu kanunda belirtilmiştir.

Yasal düzenleme öncesi sözleşmelerin yapısı hakkında açık ifadeler bulunmamakta ve ileri sürülen görüşler incelendiğinde bu konuda tam bir mutabakatın olmadığı görülmektedir. TFS şirketleri ile katılımcılar arasında imzalanan sözleşmelerin hangi akde binaen oluşturulduğu ve buradan hareketle sistemin İslam hukukuna ne derece uygun olduğu yasal düzenleme öncesi tartışılmıştır (Birsin ve Ötegeçeli, 2019). Sistemi ivaz şartlı hibe ve istisnâ' akitleri kapsamında görenler olduğu gibi karşılıklı karz akdi kapsamına alanlar da bulunmaktadır (Birsin ve Ötegeçeli, 2019; Günay, Görmüş, Koç ve Çekin, 2019). Bazı çalışmalarda ise TFS'nin sadece bir akit türüyle ifade edilmesinin mümkün olmamasından dolayı sistemdeki bazı fıkhi sorunlara dikkat çekildiği görülmektedir. Örneğin Kaya (2019), şirketin peşin olarak aldığı organizasyon ücretinin, topladığı fazla fonların, kira yardımlarının, sistemden erken ayrılanların ve taksit donduranların yatırdığı fonların işletilmesinden elde edilen gelirin meşru bir zemine oturmadığı, ödemelerin grup içerisinde gerçekleşmesinin sonucu olarak müşteri para ödediğinde müşterinin zimmetinde sabit olan alacağın kimin zimmetinde borç olarak sabit olacağının belli olmamasının fıkhi açıdan büyük problem teşkil ettiğini ortaya koymuştur. Sözleşmelerde katılımcıların kendi aralarındaki hukuki ilişkinin açık olmadığını, sözleşmede şirket ile katılımcılar arasında hukuki bağ bulunduğunu, ne var ki bu hukuki bağın ne tür bir akitle sağlandığının belli olmadığı ifade edilmektedir (Günay ve diğerleri, 2019).

Kahraman (2019) yasal düzenleme öncesi TFS'nin bazı fıkhi sakıncalar taşımasına karşı klasik ve çağdaş fıkhnın esaslarına göre sistemi yenilemenin mümkün olduğunu ifade etmiştir. Bu esasları uygularken de sistemi tek bir akit türü ile izah etmekten ziyade bileşik mali akitler çerçevesinde

değerlendirmenin daha uygun olduğunu belirtmiştir. Birsin ve Ötegeçeli (2019) de benzer görüşleri ifade ederek fikhî meşruiyetin tek bir akit üzerinden temellendirilemeyeceğini, bileşik akitler kullanılarak müteselsilen bir akitler zinciri içerisinde, TFS şirketleri tarafından sürecin yönetildiğini ifade etmiştir. Ayrıca katılımcıların birbirine karşı karz ve şartlı hibe ile finansman sağladığını, TFS şirketinin ise yalnızca organizasyondan sorumlu olduğu izleniminin ön plana çıktığını, fakat sistemin işleyişinde müşterilerin kendi aralarında bir bağ bulunmamasına karşın hukuki bağın tekil olarak şirket ile müşteriler arasında olduğunu belirtmektedir. TFS şirketlerinin sadece organizasyonu üstlenmesi, kira bedeli, erken ödeme, sistemden çıkış talebi, değer artışları, fazla fonun kullanılması ve ortaya çıkabilecek zarar gibi durumların özellikle müşteriler açısından belirsizlik taşıdığına vurgu yapmaktadır.

TFS'nin işleyişi ve temel fikhî kaideler dikkate alındığında bu sistemin ortaklık üzerine kurulması hususunda görüş bildirenler de olmuştur. Hacak (2019) sistemin fikhî mahzurlarından ziyade sistemi meşru bir zemine oturtma çabasına odaklanmıştır. Bu amaçla sistemi azalan müşareke esasları üzerinde temellendirmenin daha doğru olduğunu, bu esaslar çerçevesinde müşteriler arasında sağlıklı bir hukuki ilişkinin tesis edilmesi gerektiğini ifade etmiştir.

Konuya fikhî açıdan yaklaşan çalışmaların daha çok sistemin mevcut durumunu fikhî olarak izah etmekle kaldığı ve getirilen önerilerin mer'î hukukta bir karşılığının olup olmadığına odaklanılmadığı görülmektedir. Meselenin fikhî yönünü irdeleyen çalışmalarda tespit edilen bir diğer nokta ise müşteriler nezdinde oluşan/oluşacak problemlere yeteri kadar değinilmemiş olmasıdır. Fakat 6361 sayılı kanunda yapılan değişikliklerle beraber İslam hukukçularının dikkat çektiği hususların birçoğu düzenlenerek niza-ya sebep olmayacak şekilde tarafların hak ve sorumlulukları faizsiz finansman esasına göre düzenlenmiştir.

Tasarruf finansman sözleşmesi, 6361 sayılı kanunda düzenlenerek isimli bir sözleşme haline gelmiştir. İlgili kanunda belirtilen tanıma göre, bu sözleşmenin tarafları, tasarruf finansman şirketi ve müşterilerdir. Tasarruf finansman sözleşmesini imzalayan ve finansman kullanacak gerçek veya tüzel kişiler müşteri olarak tanımlanmıştır. Kanundaki tanıma göre bu sözleşmenin objektif esaslı unsurları, konut, çatılı işyeri veya taşıt edinimi amacıyla sözleşmenin kurulabilmesi; TFS şirketinin organizasyon ücreti alması; TFS şirketinin müşteriye ait tasarrufları yönetmesi ve müşterinin elde ettiği finansmanı belirlenen ödeme planına göre geri ödemesidir (Deniz, 2022).

TFS şirketlerinin karşı karşıya kaldığı en önemli hususlardan biri de sözleşmeden cayma ve fesih hakkıdır. Yasal düzenlemeyle büyük bir karışıklığa neden olan bu durum da düzenlenmiştir. Buna göre “Müşteri, sözleşme imzalanmasını takip eden on dört gün içinde herhangi bir gerekçe göstermeksizin ve cezai şart ödemeksizin tasarruf finansman sözleşmesinden cayma hakkına sahiptir. Müşterinin söz konusu cayma hakkını kullanması hâlinde şirket, organizasyon ücreti dâhil, müşteriden aldığı tutarın tamamını cayma kararının bildirilmesinden itibaren on dört gün içinde iade etmekle yükümlüdür.” Ayrıca “Müşteri, tasarruf finansman sözleşmesinin tasarruf dönemi bitimine kadar sözleşmeden fesih hakkına sahiptir. Şirket, müşterinin sözleşmede fesih hakkını kullanması hâlinde organizasyon ücreti bedeli dışında kalan toplam birikim tutarını, Kurulca belirlenecek süre içerisinde müşteriye iade etmekle yükümlüdür” ifadesi eklenmiştir. Yasal düzenlemeden önce bir şeffaflık problemi olarak TFS şirketlerinin fonları nasıl değerlendirdiği ve müşterilerin tasarruflarıyla şirketin fonlarının ayrı mı olarak tutulduğu konusunda soru işaretleri bulunmaktaydı. Fakat yapılan düzenlemeyle TFS şirketlerinin tasarruf fon havuzu hesaplarını diğer şirket hesaplarından ayrı tutmak zorunda oldukları ve tasarruf fon havuzlarının, TFS şirketlerinin tasarruf finansman sözleşmelerinden doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesi haricinde başka bir amaçla kullanılamayacağı ve tasarruflardan oluşan fonların sadece faizsiz yatırım araçlarıyla değerlendirileceği karara bağlanmıştır.

SONUÇ

Türkiye’de taşıt ve konut ihtiyacının karşılanmasında önemli bir potansiyele sahip ve geleneksel faizli finans kuruluşlarına alternatif sunan TFS, başta Almanya olmak üzere YTS sistemi dikkate alınarak geliştirilmiştir. İlk TFS şirketi otomobil finansmanı sağlamak amacıyla 1991 yılında kurulmuş ve 2005 yılı itibarıyla konut finansmanına yönelik olarak hizmet sunulmaya başlanmıştır. 1991 yılından 2018 yılına kadar Türkiye’de sadece dört TFS şirketi faaliyet sürdürmesine karşın 2021 yılındaki yasal düzenleme öncesi sayıları çok hızlı bir şekilde artarak 30’dan fazla TFS şirketi faaliyet göstermekteydi. TFS sektör büyüklüğü 2016 yılında 2 milyar TL iken bu rakam yeni kurulan şirketlerle beraber 2019 yılında 15 milyar TL’ye yükselmiştir. Yasal düzenlemeyle beraber BDDK tarafından gerçekleştirilen inceleme ve değerlendirmeler sonucunda, intibak süreci devam ettiği bildirilen 6 şirketin intibak talepleri uygun görülerek TFS ilkelerine uygun olarak faaliyet izni verilmiştir. Böylece muhtemel bir kriz anında oluşabilecek büyük mağduriyetlerin ve maddi kayıpların önüne geçilerek sektör genel çerçevede düzenlenmiş oldu.

TFS sektörünün büyümesi İslami finans araçlarının çeşitlenmesi ve bireylerin farklı alternatiflerle konut ve taşıt finansmanına ulaşabilmesi açısından önemlidir. Bu noktada TFS'nin dünyadaki YTS gibi uzun yıllar faaliyet gösteren ve başarısını kanıtlamış kurumları dikkate alarak ülkemize özgü bir şekilde faizsiz bir yapıda geliştirilmesi İslami finansın derinleşmesine katkı sağlayacaktır.

Enflasyon oranı yüksek ülkelerde yerel para cinsinden ve reel getiri imkânı sunmayan araçlar üzerinden tasarruf yapmak TFS gibi araçların cazibesini azaltmaktadır. Bu duruma karşı şirketler mevcut modellerini yenileyerek enflasyona duyarlı, konut ve taşıtların değer artışını dikkate alan modeller geliştirmişlerdir.

6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu'nda değişiklik yapılmadan önce sözleşmelerin yapısı hakkında açık ifadeler bulunmamakta ve ileri sürülen fıkhi görüşler incelendiğinde bu konuda tam bir mutabakatın olmadığı görülmektedir. TFS şirketleri ile katılımcılar arasında imzalanan sözleşmelerin hangi akde binaen oluşturulduğu ve buradan hareketle sistemin İslam hukukuna ne derece uygun olduğu yasal düzenleme öncesinde ivaz şartlı hibe, istisnâ ve karz akdi kapsamında tartışılmıştır. Ayrıca organizasyon ücretinin, şirketin topladığı fazla fonların, kira yardımlarının, sistemden erken ayrılanların ve taksit donduranların yatırdığı fonların işletilmesinden elde edilen gelirin meşru bir zemine oturmadağı, ödemelerin grup içerisinde gerçekleşmesinin sonucu olarak müşteri para ödediğinde müşterinin zimmetinde sabit olan alacağın kimin zimmetinde borç olarak sabit olacağının belli olmamasının fıkhi açıdan büyük problemler teşkil ettiği ortaya koyulmuştur. Sözleşmelerde katılımcıların kendi aralarındaki hukuki ilişkinin açık olmadığı, sözleşmede şirket ile katılımcılar arasında hukuki bağ bulunduğı, ne var ki bu hukuki bağın ne tür bir akitle sağlandığının belli olmadığı ifade edilmektedir. 6361 sayılı kanunda yapılan değişiklikle, sisteme ilişkin yasal altyapı çalışmaları tamamlanmış ve finansal yeterlilik, lisanslama, tarafların haklarının korunması, kurumsal yapı, şeffaflık, denetim ve faizsiz finans ilkeleri açısından düzenlemeler yapılmıştır. Böylece tarafların hukuku güvence altına alınarak bu kurumların faizsiz finans sistemine katkısı arttırılmaya çalışılmıştır.

TFS şirketlerinin sayısının dikkate değer bir artış göstermesine paralel olarak bu şirketlerle ilgili mağduriyetlerin ve şikayetlerin de arttığı görülmekteydi. Örneğin müşterilerin firmalarla ilgili şikayetlerini dile getirdikleri *Şikayetvar* gibi platformlarda en çok şikayet edilen firmalar arasında bu TFS şirketleri ön sırada yer almaktaydı. Bu durum yasal düzenlemenin

gerçekleşmesinden sonra giderek azalmıştır. TFS'nin yasal bir zemine kavuşması hem binlerce sözleşme sahibinin tasarruflarının muhtemel bir kriz anında korunmasını sağlamış hem de İslami finansın bir paydaşı olarak TFS'nin yasal bir zemine sahip olmamasının getirdiği riskleri ortadan kaldırmıştır. Ayrıca bu yasal çalışma, sözleşme sahiplerinin yaşadığı ve internette yer alan şikayet sitelerinde en çok şikayet edilen konulardan biri olan TFS şirketlerinin ücret iadesi gibi konularda sözleşme sahiplerini mağdur etmelerinin de önüne geçmeyi sağlamıştır.

KAYNAKÇA

- Bausparkassen.de. (2021). Bausparen in Germany. <https://www.bausparkassen.de/en/facts-figures/bausparen-in-germany/> adresinden erişildi.
- BDDK. (2022). Basın Açıklaması. *Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu*. BDDK. <https://www.bddk.org.tr/Duyuru/Liste/39> adresinden erişildi.
- Besley, T., Coate, S. ve Loury, G. (1993). The Economics of Rotating Savings and Credit Associations. *American Economic Association*, 83(4), 792–810.
- Besley, T., Coate, S. ve Loury, G. (1994). Rotating Savings and Credit Associations, Credit Markets and Efficiency. *The Review of Economic Studies*, 61(4), 701–719.
- Beybur, M. ve Çetinkaya, M. (2021). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finans Sistemine Jak Bankacılık Ve Karz-ı Hasen Sistemi Önerisi. *The Journal of Social Science*, 5(9). doi:10.30520/tjsosci.880196
- Birsin, M. ve Ötegeçeli, H. (2019). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi ve Fıkîhî Meşruiyeti Üzerinde Yapılan Değerlendirmeler. *Mesned İlahiyat Araştırmaları Dergisi*, 10(1), 85–114.
- Börner, C. J., Harnischmacher, P. ve Katernberg, R. (2018). The Self-Selection Effects of Retail Financial Products. The Case of Contractual Savings for Housing in Germany. *Journal of Accounting and Finance*, 18(1), 94–116.
- Çekin, Ö. (2018). *Tasarrufa Dayalı Finansman Sistemi ve İslami Finans İlkeleri Çerçevesinde Değerlendirilmesi*. İstanbul Üniversitesi.
- Cieleback, M. (2003). Prepayment of mortgage borrowers having a Bauspar-Loan. *Property Management*, 21(4), 242–259. doi:10.1108/02637470310495027
- Deniz, H. (2022). Hukuk Sistemimizde Yeni Bir Sözleşme: “Tasarruf Finansman Sözleşmesi”. *Okan Üniversitesi Hukuk Bülteni*. Okan Üniversitesi. <https://www.okan.edu.tr/hukuk/sayfa/8058/hukuk-sistemimizde-yeni-bir-sozlesme-tasarruf-finansman-sozlesmesi/> adresinden erişildi.
- Deniz, V. (2021). Tasarruf Finansman Şirketleri İntibak ve Lisanslama Süreci. ProCompliance. <https://www.procompliance.net/tasarruf-finansman-sirketleri-intibak-ve-lisanslama-sureci/> adresinden erişildi.
- Eminevim. (2022a). Değer artışlı Finansman. Eminevim. <https://www.eminevim.com/deger-artisli-finansman> adresinden erişildi.
- Eminevim. (2022b). Bireysel Finansman – Peşinatlı. Eminevim. <https://www.eminevim.com/bireysel-finansman-pesinatli> adresinden erişildi.
- Eminevim. (2022c). Çekilişli Finansman Taksit Artışlı. Eminevim. <https://www.eminevim.com/cekilisli-finansman-taksit-artisli> adresinden erişildi.
- Günay, H. M., Görmüş, Ş., Koç, İ. ve Çekin, Ö. (Ed.). (2019). *Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi*. İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Hacak, H. (2019). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sisteminde Yapılan Akitlerin Analizi (Elbirliği Finansman Sistemi Üzerinden). H. M. Günay, Ş.

- Görmüş, İ. Koç ve Ö. Çekin (Ed.), *Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi* içinde . İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Hegedüs, J. ve Struyk, R. J. (2005). Divergences and Convergences in Restructuring Housing Finance in Transition Countries. J. Hegedüs ve R. J. Struyk (Ed.), *Housing Finance New and Old Models in Central Europe, Russia, and Kazakhstan, Local Government and Public Service Reform Initiative* içinde . Budapest: Open Society Institute. http://pdc.ceu.hu/archive/00005333/01/Housing_proof_III.pdf adresinden erişildi.
- Kahraman, A. (2019). Bir Faizsiz Finansman Yöntemi Olarak müşareke Akdi ve Tasarrufa Dayalı Faizsiz Sistem (Elbirliği Örneği). H. M. Günay, Ş. Görmüş, İ. Koç ve Ö. Çekin (Ed.), *Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi* içinde . İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Kaya, S. (2019). Faizsiz Finans İlkeleri ve Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemine Dair Öneriler. H. M. Günay, Ş. Görmüş, İ. Koç ve Ö. Çekin (Ed.), *Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi* içinde . İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Koç, İ. (2021). *Konut Finansmanında Yapı Tasarrufu Yöntemi ve Risk Modelleri*. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.
- Koç, İ. ve Çekin, Ö. (2019). Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi: İşleyiş, Değerlendirme ve Tasarım. H. M. Günay, Ş. Görmüş, İ. Koç ve Ö. Çekin (Ed.), *Tasarrufa Dayalı Faizsiz Finansman Sistemi* içinde . İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Öncü, S., Kılıç, S. ve Aktaş, R. (2007). Konut Finansman Modeli Olarak Yapı Tasarruf Sandıkları; Almanya ve Türkiye'deki Uygulamaları. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 14(1), 231–246.
- Resmî Gazete. (2021). Finansal Kiralama, Faktoring, Finansman ve Tasarruf Finansman Şirketleri Kanunu. 31416. Resmî Gazete. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/03/20210307-9.pdf> adresinden erişildi.
- TMSF. (2022). Tasarruf Finansman Sözleşmelerinin Devir Duyurusu. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu. <https://www.tmsf.org.tr/tr/Basin/List/tasarruf-finansman-sozlesmelerinin-devir-duyurusu> adresinden erişildi.
- Ülev, S. (2021). Tasarruf Finansman Şirketlerinin Tasfiyeleri Üzerine Bir Değerlendirme. İSEFAM. <https://isefam.sakarya.edu.tr/tasarruf-finansman-sirketlerinin-tasfiyeleri-uzerine-bir-degerlendirme/> adresinden erişildi.

TARİHTEN GÜNÜMÜZE KOOPERATİFLER VE İSLAM İKTİSADI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Feyza CEVHERLİ*

GİRİŞ

İnsanlık tarihinin başlangıcından bu yana bireyler bir arada yaşamaktadır. Bir arada yaşamanın getirisi olarak ortaya çıkan bazı ihtiyaçlar, bireyler tarafından tek başına karşılanamaz. İnsanın her şeye tek başına gücünün yetmemesi, birtakım karşılıklı ilişkileri gerekli kılmaktadır. Toplumun fertleri arasında informel biçimde devam edegelen yardımlaşma, dayanışma ve iş birliği ihtiyacı zaman içinde bu görevleri yerine getirecek bazı organizasyonların kurulmasına zemin hazırlamıştır. Bu organizasyonlardan biri de kooperatiflerdir.

Kooperatifler, küçük birikimlerin değerlendirilmesine, istihdamın artırılmasına, tarım-sanayi entegrasyonuna ve tüm bunlar aracılığıyla ülkelerin sürdürülebilir kalkınmalarına katkı sağlamaktadır. Kooperatifler yerel değerleri koruyarak bölgesel kalkınmayı amaçlamaktadır. Kooperatiflerde gönüllülük esastır. Kooperatiflerin kuruluşunda ahlaki değerler ön plandadır. Bu değerler kooperatifleri diğer ticari şirketlerden ayırmaktadır. Bu çalışma, kooperatifleri geçmişten günümüze uygulama şekilleri ile ele almıştır. Kooperatif çeşitleri ve kooperatiflerin hukuki yapılanmalarına yer

* Doktora Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İslam Ekonomisi ve Finansı Ana Bilim Dalı, feyzacevherli@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4423-6539.

veren çalışma, banka dışı İslami finans kuruluşu olma hususunda bu yapılanmaların önemini gözler önüne sermektedir.

Literatürde kooperatiflerle, özellikle tarım kooperatifleri ile ilgili birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmanın önemi, İslam hukuku açısından kooperatifleri ele alması ve İslam iktisadındaki kooperatif müesseselerinin kurulmasının kooperatiflere ve finans sektörüne yapacağı katkıyı ortaya koymuş olmasıdır. Çalışmada birçok açıdan önem taşıyan kooperatifler bir bütün olarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın ilk kısmında kooperatifin tanımı, ilkeleri ve tarihi ele alınmıştır. İkinci kısımda Türkiye’de kooperatiflerin tarihi ve kökenleri ele alınarak kooperatif çeşitleri üzerinde durulmuştur. Kooperatiflerin yerel kalkınmadaki rolünün ardından sonuç ve önerilere yer verilmiştir.

1. KOOPERATİFLER HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1.1. Kooperatiflerin Tanımı ve İlkeleri

Kooperatif, “cooperatio” kelimesi, “ile” manasına gelen “co” ve “iş, eser, çalışma” manasına gelen “operative” kelime öbeklerinden oluşmaktadır. Kooperatif kelimesi, iş birliği ve dayanışma anlamlarına gelmektedir (Digby, 1960, s. 7).

Kooperatifler “Ortaklarının gereksinimlerini uygun şartlarda elde etmelerini sağlamak amacıyla kurulan birlik” olarak tanımlanmaktadır (“Türk Dil Kurumu”, t.y.). Uluslararası Kooperatifler Birliği (ICA) ise kooperatifleri şu şekilde tanımlamaktadır (“ICA”, t.y.): “Ortak ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçlar ve istekleri müşterek sahip olunan ve demokratik olarak kontrol edilen bir işletme yoluyla karşılamak üzere gönüllü olarak bir araya gelen insanların oluşturduğu özerk bir teşkilattır.” Bu tanımlardan anlaşıldığı üzere kooperatifler, ortak ekonomik, sosyal ve kültürel ihtiyaçları karşılamak amacıyla bir araya gelinen, insan merkezli kuruluşlardır. Kooperatifler insanları demokratik ve eşit bir şekilde bir araya getirmekte ve ‘bir üye, bir oy’ kuralı ile demokratik bir şekilde yönetilmektedir. Üyeler, işletmeye koydukları sermaye miktarına bakılmaksızın eşit oy hakkına sahiptir. Sadece kârla değil, değerlerle yönlendirilen kooperatifler, uluslararası kabul görmüş ilkeleri paylaşır ve iş birliği yoluyla daha iyi bir dünya inşa etmek için birlikte hareket etmektedir. Girişimin merkezine eşitlik ve sosyal adaleti koyan dünyanın dört bir yanındaki kooperatifler, insanların uzun vadeli sürdürülebilir işletmeler oluşturmak için birlikte çalıştıkları kurumlardır. Kooperatifler, insanların ekonomik geleceklerini kontrol etmelerine izin verir. Bu kuruluşlar ortaklara ait olmadıkları için faaliyetleri-

nin ekonomik ve sosyal faydaları kuruldukları topluluklarda kalır. Üretilen kârlar ya işletmeye yeniden yatırılır ya da üyelere iade edilir ("ICA", t.y.). Dünya genelinde 2,6 milyon kooperatif ve 1 milyarı aşkın ortak sayısı bulunmaktadır (Özdemir, 2021).

Kooperatiflerin dört temel özelliği olduğu kabul edilmektedir. Bu özellikler; açıklık, özerklik, demokrasi ve insan sermayesinin üstünlüğüdür (Kanyılmaz Polat, 2010, s. 21).

Uluslararası Kooperatifler Birliği (ICA) tarafından kooperatifçilik ilkele-ri şu şekilde düzenlenmiştir ("ICA", t.y.):

1. **Gönüllü ve herkese açık ortaklık:** Kooperatifler; din, dil, ırk, cinsiyet ve siyasal görüş ayrımı gözetmeksizin, hizmetlerinden yararlanabilecek ve ortaklığın sorumluluklarını kabul etmeye istekli herkese açık gönüllü kuruluşlardır.
2. **Demokratik denetim:** Kooperatifler, politika oluşturma ve karar alma süreçlerine katılan, ortakları yani üyeleri tarafından denetlenen demokratik kuruluşlardır. Kooperatiflerde seçilmiş temsilci olan kişiler diğer ortaklara karşı sorumludur. Birim kooperatif kuruluşlarında ortaklar eşit oy hakkına sahiptir (her ortağa bir oy hakkı). Diğer düzeydeki kooperatif kuruluşlarında ise oy hakkı demokratik bir yaklaşımla düzenlenir.
3. **Ekonomik katılım:** Ortaklar, kooperatiflerin sermayesine adil bir biçimde katkı sağlar ve bunu demokratik olarak yönetirler. Bu sermayenin en azından bir kısmı genellikle kooperatifin ortak mülküdür. Ortaklar çoğunlukla üyeliğin bir şartı olarak taahhüt edildiği üzere (varsa) sermaye üzerinden kısıtlı miktarda gelir elde ederler. Ortaklar gelir fazlasını, kooperatiflerini geliştirme, kooperatifle yapmış oldukları faaliyetler doğrultusunda ortaklarına kâr sağlama ve ortaklar tarafından onaylanan diğer faaliyetlere destek olma gibi amaçlardan biri ya da tamamı için ayırır.
4. **Özerklik ve bağımsızlık:** Kooperatifler özerk, kendi kendine yeten ve ortakları tarafından yönetilen kurumlardır. Kooperatifler, hükümetler veya diğer kuruluşlarla bir anlaşma yapmaları ya da dış kaynaklar yoluyla sermayelerini arttırmaları halinde özerkliğini sürdürür ve ortaklarının demokratik yönetimini korumaya devam eder.
5. **Eğitim, öğretim ve bilgilendirme:** Kooperatifler, ortaklarına, seçilmiş temsilcilerine, yöneticilerine ve çalışanlarına kooperatiflerinin gelişimine etkin bir şekilde katkıda bulunabilmeleri için eğitim ve

öğretim imkânı sağlar. Kooperatifler kamuoyunu iş birliğinin şekli ve faydaları konusunda bilgilendirir.

6. **Kooperatifler arasında iş birliği:** Kooperatifler yerel, ulusal, bölgesel ve uluslararası yapılanmalarla beraber çalışarak ortaklarına daha etkin bir şekilde hizmet eder ve kooperatifçilik hareketini güçlendirir.
7. **Topluma karşı sorumlu olma:** Kooperatifler, ortakları tarafından onaylanan politikalar aracılığıyla toplumlarının sürdürülebilir kalınması için çalışır.

İş birliği arttıkça bireyler arasında dayanışma ve yardımlaşma artmış, böylece çağdaş kooperatifçilik anlayışı çerçevesinde toplumsal ve ekonomik koşullar ortaya çıkmıştır (Geray, 1972, s. 427).

1.2. Kooperatiflerin Tarihi Gelişimi

İnsanlar arasındaki yardımlaşma ve iş birliğinin örgütlenmesi zaman içerisinde farklı formlar halinde karşımıza çıkmaktadır. İlk olarak toplumda kooperatifleşme yapısına uygun sosyal, kültürel ve ekonomik şartlar oluşmuştur. Daha sonra kooperatif adı altında teşkilatlanmalar kurulmaya başlanmıştır. Kooperatiflerin oluşumu, Sanayi Devrimi'nden sonra gerçekleşmiştir (Aysu, 2019, s. 27).

Günümüzdeki kooperatifçiliğe benzeyen oluşumlar tarih boyunca çoğunlukla tarım alanında kurulmuştur. Çünkü bu alan daha fazla emek ve daha az sermaye gerektiren bir alandır. Örneğin Babil'de arsaların ve tarlaların kooperatif şeklinde ortak kullanıldığı bilinmektedir (Akbolat, 2012, s. 20). Bunun yanında kadim Mezopotamya'da tarımda sulamanın önemine binaen düzenli sulama için ortaklaşa çalışmalar yapılmıştır (Digby, 1960, s. 9). Antik Mısır'da o dönemin esnafları denilebilecek kimselerin taşımacılık hizmetini beraber yapmaları, Çin'de kooperatife benzeyen yapılarda kredi gibi işlemlerin yapıldığı, bu uygulamaların da milattan 200 yıl önceye dayandığı bilinmektedir. Bu yapılar genel itibarıyla modern kredi kooperatifçiliğinin birçok özelliğini taşımaktadır. Bunun yanı sıra Çin'deki ve Japonya'daki teşebbüsler, tarım kredi kooperatifçiliğinin ilk örnekleri olarak nitelendirilmektedir. İnkalarda, Mısır'da ve Akdeniz'de kooperatife benzeyen yapıların olduğu bilinmektedir (Ültanır, 2019, s. 40). Romalılar döneminde kooperatif benzeri uygulamalar bulunmaktadır. M.S. 275 yılında tüketim kooperatifçiliğinin başlamasına sebep olacak yapılanmalara da rastlanmaktadır. İskoçya'da dokumacılık işi ile uğraşan işçilerin kullandıkları araçlar için kooperatif kurdukları, İngiltere'de gemilerde görev yapan işçilerin ekmek ihtiyaçları için buğdayı tedarik ettikleri kooperatif

kurdukları bilinmektedir (Ültanır, 2019, s. 40). Daha bariz olan kooperatifçilik anlayışı, esnaf yapılanmalarında görülmüştür. Bu yapılar, gerekli olan ürünlerin ve araç-gereçlerin ortak olarak alınmasında kooperatif ruhunu benimsemişlerdir.

Kooperatif niteliğini taşıyan ilk kooperatif türünün 1750 yılında ABD’de yangına karşı kurulan yardımlaşma sigortası ve Fransa’da kurulan peynir kooperatifi olduğu kabul edilmektedir (Akbolat, 2012, s. 20; Kızılaslan ve Menek, 2009, s. 48). Kooperatif hareketlerinin modern anlamda ilk başarılı örneği ise İngiltere’de 1844’te kurulan Rochdale Haksever Öncüleri Kooperatifi’dir (Cooperative College, 2017). Günümüz modern kooperatifçiliği olarak nitelendirilen bu yapılanma, 1844’te Sanayi Devrimi’nin sonlarına doğru kurulmuştur. İlk yangın sigortası ve peynir yapım kooperatiflerinin kurulmasından neredeyse 100 yıl sonra, İngiltere’nin sanayi kasabası Rochdale’de kurulan bu kooperatif, 28 kişilik dokuma işçisi tarafından kurulmuştur (Williams, 2007, ss. 9–10). Rochdale, Manchester şehrine yakın olan bir dokuma kasabasıdır. Charles Howarth isimli bir işçi, diğer işçilere rehber olmuş ve biri kadın 28 dokuma işçisi bu yapılanmayı kurmuştur. Her işçi 1 İngiliz sterlini koymuş ve 28 sterlinle 10 sterline kiralamış oldukları bir dükkânda bu tüketim kooperatifini kurmuşlardır. Bu kooperatifin amacı şu şekilde belirtilmiştir: “Üyelerine yiyecek, giyecek ve erzak sağlamak için bir mağaza açmak, üyeler için ev satın almak ve onları konut sahibi yapmak, işsiz olan üyelere iş sağlamak, arazi satın almak ve kiralamak.” Bu kooperatif, günümüz kooperatifçiliğinin başlangıcı kabul edilmektedir ve kapitalist yapılanmalara karşı ekonomik açıdan kendilerini korumak isteyen bu 28 dokuma işçisi Rochdale’in iyi kalpli öncüleri (Rochdale Pioneers) olarak anılmışlardır (Akbolat, 2012, s. 23; Fındıkoğlu, 1953, s. 13). Bu kooperatif, Uluslararası Kooperatifler Birliği (ICA)’nin günümüzde kooperatif ilkeleri olarak belirlediği ilkeleri kuruluşunun ilk dönemlerinde benimsemiştir (Williams, 2007, ss. 9–10).

Rochdale öncülerinin tüketim kooperatifi uygulamasından sonra aynı süreçlerde Fransa’da tarım alanında üretim kooperatifçiliği uygulamaları görülmüştür. Almanya’da ise kredi kooperatifçiliği uygulamalarına rastlanmaktadır (Geray, 1972, s. 427; Ültanır, 2019, s. 40). Kooperatifçilik hareketi daha sonra İskandinav ülkelerinde ve İsviçre’de görülmeye başlanmıştır. Akabinde İsveç, Norveç ve Danimarka gibi ülkelerde tüketim kooperatifleri ve tarımsal pazarlama hızla ilerlemiştir (Akbolat, 2012, s. 21). Farklı ülkelerdeki bu örnekler, kooperatifleşmenin dünyada artmasını sağlamıştır (Geray, 1972, s. 427). Bu örnekler, sistem ve ilkeleri açısından Osmanlı toplumunda bulunan Ahilik sisteminden etkilenmiştir. Bu etkiyi, modern

kooperatifçiliğin kurucularından kabul edilen Michael Sandown'un, Sivas, Kayseri, Kırşehir, Nevşehir ve Niğde illerinde incelemelerde bulunması ve bu incelemelerdeki bulguları 1828-1831 yıllarında İngiltere'de yayımlamasından anlamak mümkündür (Kol, 2011, s. 134).

Zaman içerisinde bütün dünyada yayılan kooperatifçilik, kamu sektörü ve özel sektörün yanında bir başka sektör(üçüncü sektör) olarak mevcudiyetini devam ettirmiştir. 1980'li yıllarda ekonomik krizin ve işsizliğin artması buna bağlı olarak yoksulluğun gitgide yaygınlaşması gibi sorunlar, öncekilerden farklı çözüm yolları arayışlarını ortaya çıkarmıştır. Küreselleşme, beraberinde özelleştirmeleri getirmiş, bu durum da kamu sektörünün küçülmesine sebep olmuştur. Öte yandan sosyal problemler artmış ve küçülen kamu sektörü bu problemlere çözüm getirememiştir. Özel sektörün söz konusu problemlere kâr odaklı yaklaşımıyla birlikte, "sosyal ekonomi", "üçüncü sektör" veya "üçüncü sistem" olarak tanımlanan yeni bir sistem gündeme gelmiştir. Bu sistem, yeni bir ekonomik, sosyal ve siyasal yaklaşımdan ibarettir (Akbolat, 2012, s. 19). Üçüncü sektör olarak adlandırılan bu yaklaşım, dünya genelinde yeni yapılanmalara önderlik etmiş, kapitalizmin en yoğun olduğu dönemlerde devletin yeterli önlem almaması sebebiyle oluşan boşluğu doldurabilmek için, büyük kapital sahiplerine karşı "kendi kendine yardım mekanizması" olarak sosyal politika fonksiyonu icra etmiştir. Sosyal politika çoğunlukla devlet tarafından kurulmaktadır, kooperatifçilik ise düşünce anlamında da örgütlenme anlamında da devlet dışında ortak problemlerden etkilenen kişiler tarafından kurulmaktadır (Güloğlu ve Korkmaz, 2011, s. 812).

1.3. Kooperatif Türleri

Kooperatiflerin kuruluşu genellikle ekonomik zorunluluklar sebebi ile olmuştur. Tarihteki ilk kooperatifçiliğin Sanayi Devrimi'nden oldukça fazla etkilenen İngiltere'de kurulması da bunu kanıtlar niteliktedir.

Kooperatifler farklı açılardan farklı türlere ayrılmaktadır. Faaliyet alanlarına göre, hukuksal düzenlemelere göre ve amaçlarına göre kooperatifleri sınıflandırmak mümkündür.

1.3.1. Faaliyet Alanlarına Göre Kooperatif Türleri

Faaliyet alanlarına göre kooperatifler şu şekildedir (S. Güney, 2009, s. 10; Koçtürk, 2006, s. 121):

1.3.1.1. Üretim Kooperatifleri

Tarımsal ya da endüstriyel herhangi bir ürünün üreticilerinin birleşerek kurmuş oldukları kooperatiflerdir. Bu kooperatifler ham madde temini, ürün değerlendirmesi gibi birçok farklı amaçlarla kurulmaktadır (Akbolat, 2012, s. 15).

Üretim kooperatifçiliği, ortaklar tarafından üretilmiş olan ürünlerin, üyelerin faydalanması için satılması fikrine dayanmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde bu kooperatiflerin sosyal eşitliği sağlama hususunda önemli yararlar sağladığı bilinmektedir. Günümüzde üretim kooperatiflerinin bilimsel zorluklar, politik zorluklar vb. sebebiyle gerileme içerisinde olduğu görülmektedir (S. Güney, 2009, s. 13).

1.3.1.2. Tüketim Kooperatifleri

Tüketici konumunda olan ortaklarına daha kaliteli, daha ucuz mal ve hizmet temin etmek için iktisadi güçlerin bir araya getirilmesi ile kurulmuş olan kooperatiflerdir (Akbolat, 2012; Kara, 2003, s. 88).

Bu kooperatifler yardım sandığı değildir. Tüketiciler tarafından, kendilerine ekonomik açıdan fayda (kooperatife yatırdıkları sermaye ile tüketim maddelerini daha uygun fiyata almak vb.) sağlamak amacıyla kurulan kuruluşlardır. Bu tür kooperatifler tüm dünyada gelişmişlerdir. Bu gelişimde tüketim kooperatiflerinin dar gelirli tüketicileri koruma amaçları etkilidir. Türkiye’de diğer kooperatifçilik türlerinde olduğu gibi tüketim kooperatifçiliğinin de hak ettiği konumda olmadığını söylemek mümkündür (S. Güney, 2009, s. 12).

1.3.1.3. Kredi Kooperatifleri

Ortaklarının finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan kooperatiflerdir. Kredi kooperatiflerinde toplanmış olan paralar, ihtiyacı olan ortaklara belirlenmiş olan esaslara dayanılarak kredi olarak verilmektedir (GTB, 2017, s. 23). Kredi kooperatifçiliğinde kooperatif tarafından ortaklara kredi olarak verilen miktar, ortakların kooperatifte toplanan tasarruflarından daha fazladır. Türkiye’de kredi kooperatifleri, kooperatif türleri arasında en çok kabul gören kooperatiflerdir. Esnaflar, sanatkârlar, çiftçiler kredi ihtiyaçlarını kooperatifler vasıtasıyla karşılamaktadır (S. Güney, 2009, s. 13). Bu kooperatifler kooperatifçiliğin ekonomik ve sosyal yönünü ortaya çıkarması sebebiyle önem arz etmektedir.

1.3.1.4. Yapı ve İş Yeri Kooperatifleri

Ortakların konut ve iş yeri gibi ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kurulmuş olan kooperatiflerdir. Bu kooperatifler, yapılması planlanan işin yapılması, ortaklara dağıtılmasıyla sona ermektedir (Koçtürk, 2006, s. 121). Bu kuruluşlar, kâr amacı gütmeyen, ortakların daha az maliyetle konut edinmesi amacıyla kişi veya kuruluşların bir araya gelerek kurdukları kooperatiflerdir (S. Güney, 2009, s. 39).

1.3.1.5. Diğer Kooperatifler

Yukarıdaki kooperatiflerin dışında kalan, nakliye, temin ve tevzi, eğitim vb. kooperatiflerdir (Koçtürk, 2006, s. 121).

1.3.2. Hukuksal Düzenlemelere Göre Kooperatif Türleri

Türkiye'deki mevzuat açısından kooperatifler, 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'na tabi olan kooperatifler ve diğer özel kooperatifler olarak iki kısma da ayrılmaktadır (Koçtürk, 2006, s. 121; Yıldız, 2009, s. 10).

1.3.2.1. Kooperatifler Kanunu'na Tabi Kooperatifler

Özel yasalarla kurulan kooperatifler dışında Türkiye'de kurulmuş olan tüm kooperatifler 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'na tabidir. Bu kooperatifler, bağlı oldukları bakanlıklara göre kırsal (tarımsal) ve kentsel olarak iki kısıma ayrılmaktadır. Kırsal olan kooperatifler; pancar ekicileri kooperatifi, sulama, su ürünleri ve tarımsal kalkınma kooperatifleri olarak Tarım ve Orman Bakanlığı bünyesinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Kentsel kooperatifler ise, esnaf ve sanatkârlar kredi kefalet kooperatifleri, konut yapı ve iş yeri kooperatifleri, temin, tedarik, nakliye, turizm geliştirme vb. kooperatifler olup Ticaret Bakanlığı ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı bünyesinde faaliyetlerine devam etmektedir (Koçtürk, 2006, s. 122).

1.3.2.2. Özel Yasalara Tabi Kooperatifler

Bu kooperatifler, Kooperatifler Kanunu dışındaki kuruluşlardır. 1581 sayılı yasaya tabi Tarım Kredi Kooperatifleri ve 4572 sayılı yasaya tabi Tarım Satış Kooperatifleri ve Tütün Tarım Satış Kooperatifleri özel yasalara tabi olan kooperatiflerdir. Tarım Kredi Kooperatifleri Tarım ve Orman Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu iken Tarım Satış ve Tütün Tarım Satış Kooperatifleri ise Ticaret Bakanlığı'nın ilgili kuruluşlarıdır (Koçtürk, 2006, s. 122).

1.3.3. Amaçlarına Göre Kooperatif Türleri

Kooperatifler fonksiyonları itibari ile iki kısımda incelenmektedir (Aysu, 2019, s. 39; S. Güney, 2009, s. 11):

1.3.3.1. Tek (Özel) Amaçlı Kooperatifler

Bu kooperatifler, ortakların yalnızca bir amaç için bir araya geldikleri kooperatif türüdür. Belirledikleri amaç haricinde bir işlev görmeyen kuruluşlardır. Az gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkeler için bu kooperatifler çok uygun görünmemektedir. Bunun sebebi, bu tür kooperatiflerde her faaliyet için ayrı bir kooperatif kurulmasının gerekmesi, bu durumun da emek, sermaye ve kaynak israfına neden olmasıdır. Avrupa ülkelerinde tek amaçlı kooperatifler daha yaygındır. Bu kooperatiflerin diğerlerine göre üstün olduğu özellik, belirli alanda uzmanlaşmaları ve uzmanlaştıkları bu alanda ortaklarına hizmet vermeleridir (Kara, 2003, s. 87)

1.3.3.2. Çok Amaçlı Kooperatifler

Bu kooperatifler, ortakların bir araya gelmiş oldukları asıl amacın yanında tali bir amacın da bulunduğu kuruluşlardır. Örneğin, hayvancılıkla ilgili kurulan bir kooperatife zamanla ihtiyaçlar sebebiyle farklı amaçlar da eklenebilmektedir. Çok amaçlı kooperatiflerde en önemli problemlerden biri, tali olan amaç çerçevesinde kooperatif bünyesinde gerçekleştirilen faaliyetlerin gelişmemesidir. Bu kooperatifler net ve kesin bir işleyişe sahip olmadığı takdirde kurulmuş oldukları asıl amaçlarını gerçekleştirememesi riski taşımaktadır (Kara, 2003, s. 87).

1.4. Uluslararası Kooperatif Kuruluşları

Farklı ülkelerden kooperatifçilik ile ilgili yapılanmalar bir araya gelerek uluslararası kuruluşlar oluşturmuşlardır. Çalışmanın bu kısmında en büyük, en aktif ve Türkiye'nin de üyesi bulunduğu birkaç kooperatif kuruluşu ele alınacaktır.

1.4.1. International Co-operative Alliance/Uluslararası

Kooperatifler Birliği (ICA)

Dünya genelinde kooperatifleri temsil eden, onlara hizmet eden ve onları birleştiren bağımsız bir sivil toplum kuruluşudur. 1895 yılında Londra'da kurulan ICA, dünyadaki en büyük ve en eski sivil toplum kuruluşlarından biridir. 112 ülkeden ve farklı alanlardan 318 üyesi bulunmaktadır ("ICA", t.y.). Dünya çapında bir milyar kooperatif üyesinin %93'ünü ICA temsil etmektedir. Birleşmiş Milletler ve alt birimlerine danışmanlık yapan bu kuru-

luş, Sosyal Kalkınma Birleşmiş Milletler Dünya Zirvesi'nde kamu politikası önceliklerini şu şekilde belirtmiştir (Özdemir, 2021, s. 29):

- Küresel ekonomide çeşitlilik
- Özgün bir finansal ve yasal yapının tanınması
- Hissedar modeli ile eşit teşvik

1.4.2. International Labour Office/Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO)

International Labour Office 1919 yılında kurulmuştur. Birleşmiş Milletler'in bir ihtisas kuruluşu olan ILO'nun merkezi İsviçre'nin Cenevre şehridir. Asıl görev alanı iş ve işçi ile ilgili hususlar olan teşkilat, sosyal adaleti geliştirebilmek ve zirai sanayi işçilerin hayat standartlarını yükseltebilmek amacıyla kooperatiflerle de ilgilenmektedir (Hazar, 1996, s. 37). ILO'nun Türkiye'de ofisi bulunmaktadır ve bu ofis, ülkemizdeki sosyal ve ekonomik gelişmeleri, yasal süreçleri, politika alanındaki girişimleri analiz ederek tanıtım çalışmaları yapmaktadır ("ILO", t.y.).

1.4.3. International Raiffeisen Union/Uluslararası

Raiffeisen Birliği (IRU)

International Raiffeisen Union, Almanya'da Ziraî Kredi Kooperatiflerinin kurucusu Raiffeisen'in doğumunun 150. yılına rastlayan 1968 yılında Neuwied/Ren'de kayıtlı bir dernek olarak kurulmuştur. Bugün 33 ülkede 50 üyesi bulunmaktadır. Bu birliğin amacı, Raiffeisen'in fikirlerini geliştirerek yaymaktır. Bu kuruluş herhangi bir ticari faaliyette bulunmamakta, siyasi ya da ekonomik hiçbir çıkara hizmet etmemektedir ("IRU", t.y.).

1.4.4. Confédération Européenne de L'agriculture/Avrupa Tarım

Konfederasyonu (CEA)

Avrupa Tarım Konfederasyonu 1948 yılında kurulmuştur. Merkezi İsviçre olan bu kuruluşun amacı, Avrupa'da tarımda karşılaşılan iktisadi, içtimai ve teknik meselelere çözüm yolu aramaktır. Bunun yanı sıra zirai alanda Avrupa ülkeleri arasında iş birliği kurmayı hedefleyen bu kuruluş, bağımsız işletmelerin bünyesinin sosyal, ekonomik ve teknik açıdan takviyesini ve çiftçiler arasında gönüllü ve hür kooperatifler kurulması suretiyle iş birliğine gidilmesini Avrupa tarımının genel ilkeleri olarak ilan etmiştir (Hazar, 1996, s. 38; Yercan, 2007, s. 25).

2. TÜRKİYE'DE KOOPERATİFLER

1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'nda kooperatif şöyle tanımlanmaktadır: "Tüzel kişiliği haiz olmak üzere ortaklarının belirli ekonomik menfaatlerini ve özellikle meslek veya geçimlerine ait ihtiyaçlarını iş gücü ve parasal katkılarıyla karşılıklı yardım, dayanışma ve kefalet suretiyle sağlayıp korumak amacıyla gerçek ve tüzel kişiler tarafından kurulan değişir ortaklı ve değişir sermayeli ortaklıklara kooperatif denir." ("Kooperatifler Kanunu", 1969).

Günümüzde devletlerin fonksiyonlarının mühim bir kısmını üçüncü sektör olarak tanımlanan sivil toplum örgütleri üstlenmektedir. Kooperatifler de üçüncü sektör içerisinde değerlendirilen kuruluşlardır. Türkiye, kooperatifleşme hususunun üzerinde önemle durmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde Türkiye'deki kooperatiflerin tarihi, kuruluşu, işleyişi, çeşitleri ve fonksiyonları hakkında bilgi verilecektir.

2.1. Türkiye'de Kooperatiflerin Tarihi

Türkiye'de kooperatifçilik uygulamaları çok eskilere dayandırılmaktadır. Kooperatifler karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma temelli kurumlardır. Bu özellikler önceden beri Türklerde olan özelliklerdir ve tarihteki imece kültürü ile benzerlik göstermektedir. Bu bağlamda imece, kooperatifin teşkilatlanmamış hali olarak görülebilir (Hazar, 1990, s. 367). İmece usulünün işin bitmesi ile sona ermesi, süreklilik göstermemesi ve bir teşkilat yapılılanmasında faaliyet göstermemesi hususları onu kooperatiflerden ayıran özellikleridir (Bilgin ve Tanıyıcı, 2008, s. 139).

13. yüzyılda Anadolu Selçukluları Dönemi'nde ortaya çıkan Ahi Birlikleri de kooperatifçilik kültürünün kaynakları arasında önemli bir konumdadır. Anadolu Selçukluların son dönemlerine doğru kurulan Ahi Birliklerinde, günümüz çağdaş kooperatifçilikteki yardımlaşma, dayanışma, fedakârlık, herkese iş, adil fiyat mekanizması, eşit kazanç gibi ilkelere olduğu bilinmektedir (Hazar, 1990, s. 367). 13. yüzyılda Ahi Evran tarafından kurulan Ahilik, bir yandan mesleki eğitimlerin ve sanat eserlerinin gelişmesini sağlarken diğer yandan kültürel yaşamın ilerlemesine zemin hazırlamaktadır (Bilgin ve Tanıyıcı, 2008, s. 138). Bu yapılanmanın kurulmasında, fütüvvet teşkilatının etkisi büyüktür (Kazıcı, 1988, s. 540). Gençlik, kahramanlık, cömertlik anlamlarına gelen fütüvvet genellikle tasavvufi manada kullanılmaktadır ve sufilerdeki fedakârlık, diğerkâmlık, yardımseverlik gibi manaları taşımaktadır (Uludağ, 1996, s. 259). İslam'ın ilk asrından beri görülen fütüvvet teşkilatlanmaları içerisinde 9. yüzyıldan itibaren esnaf birliklerinin ortaya çıktığı bilinmektedir. Türkler, İslam'ı

kabul etmeleri ve Anadolu'ya yerleşmelerinden itibaren fütüvvet ilkesini benimsemişler ve böylece Ahiliğin belirleyicilerinden olan İslami-tasavvufi düşünüş her zaman ve her yerde geçerliliğini sürdürmüştür (Kazıcı, 1988, s. 540). 13. yüzyıldan 20. yüzyıla kadar geçen sürede, Anadolu'daki esnaf ve sanatkâr birlikleri konumunda olan Ahilik, milli birlik ve beraberliği, sosyal dayanışmayı ve yardımlaşmayı temel prensip edinen, toplumsal ahlak kaidelerine bağlı, yurt ekonomisinde temel ihtiyaç maddelerinin üretiminde kaliteyi ve ucuzluğu esas alan ve teşkilatlanması köylere kadar uzanan milli bir örgüt olarak kabul edilmektedir. Ahiliğin şekillenmesinde ve birçok bölgede örgütlenmesinde sosyo-ekonomik ve siyasi zorunluluklar etkili olmuştur. Tarihi süreçte Anadolu'ya göç eden esnafların ve tüccarların, Anadolu'nun yerli esnaf ve tüccarları karşısında tutunabilmeleri için kendi içlerinde iş birliği ve örgütlenmelerinin gerekliliği bunu kanıtlar niteliktedir (Cevherli, Cevherli ve Çakmaktaş, 2017, ss. 309–310). Ahilik kültürü belirli ilkeler üzerine bina edilmiştir. Bu ilkeler ile birlikte iş bölümünü esas almayı, daha sade, daha özgün bir yaşam anlayışına sahip olmayı telkin etmiştir. Devletin ekonomisini güçlendirme amacı taşıyan bu birlik, mensuplarında mesleki altyapının yanı sıra ahlaki bir olgunluk da aramaktadır. Zira Türklerin değerlerine sahip çıkması, ancak iyi bir ahlak eğitimi ile tahakkuk edebilirdi. Bu sayede farklı meslek grupları bir arada dayanışma içerisinde bulunabildiler. Usta-çırak ilişkisi, iyi huylu, güler yüzlü olmak, cömert olmak, başkasının emanetine hıyanet etmemek, sabırlı olmak ve hizmette ayırım yapmamak ahilikte iş hayatını etkileyen kurallardanır (Özden, 2015, ss. 127–128). Çalışmak, uzmanlaşmak, emeğe saygı, yardımlaşma ve dayanışma ahiliğin temel prensiplerindendir. Her Ahi birliğinin Orta Sandığı, Esnaf Vakfı, Esnaf Sandığı ya da Esnaf Kesesi adı verilen sandığı bulunmaktadır. Teşkilatlar bu sandık aracılığıyla üyelerine sosyal güvenlik sağlamaktadır (Cevherli vd., 2017, s. 314). Kooperatif ortaklarında da hâkim olan orta sandıklar, Ahiliğe dayanan fikirlerin ilk örnekleridir ve bu yüzden önemlidir (S. Güney, 2009, s. 20). Ahi birlikleri, ekonomik temelli, dini ve ideolojik hedeflere sahip toplumsal bir yapılanmadır. Kardeşlik ve dayanışma duyguları ön planda olan iktisadi ve sosyal bir sistem olması açısından kooperatifçilikle oldukça benzemektedir.

Ahilik ve kooperatifçilik sisteminin ortak özellikleri; serbest giriş ve çıkış, demokratik yönetim, eğitim, aracısız üretici-tüketici ilişkileri, amacın fazla kâr etmek değil, üyelerine hizmet olması, üst örgütlenme, il, bölge ve ülke bazında örgütlenmesi, kazancın "Orta Sandıkları"nda toplanarak bunun önemli bir kısmının ihtiyaç sahipleri için kullanılması ve iki yapılanmanın da sosyo-ekonomik teşkilat olmalarıdır. Bu sistemin, devlet otoritesinin dışında kurulmasına rağmen devlet ile ilişkileri oldukça iyi olduğu

bilinmektedir. Ahi birlikleri, 1727 senesinde gedik ve loncalara dönüştürülmüştür. 1913'te ise bir kanunla kaldırılmıştır. Onların boşluğunu meslek odaları doldurmuştur (Bilgin ve Tanıyıcı, 2008, s. 139).

Ahi birliklerinin kooperatifçiliğe benzeyen birçok yönü bulunmaktadır ancak çağdaş kooperatifçilik yapılanması Memleket Sandıkları ile başlamaktadır. Osmanlı Devleti'nde ilk kooperatifçilik yapılanması 1863 yılında Niş valiliği yapan Mithat Paşa tarafından Pirot kasabasında kurulan Memleket Sandığıdır (Hazar, 1990, s. 368). Memleket Sandığı, çiftçilerin kredi hususunda karşılaşmış oldukları zorlukları önlemek amacıyla kurulmuştur. Modern açıdan bir kooperatif olmamakla beraber, Türkiye'de kooperatifçilik yapılanmasının modern anlamdaki ilk uygulaması olma özelliğini taşımaktadır. Burada önemli olan husus, kooperatif yapılanmasının halkın değil, bir devlet adamının önderliğinde kurulmuş olmasıdır. Memleket Sandığı aynı zamanda ilk tarım kredi kooperatif uygulamasıdır. Bu uygulama ile Mithat Paşa üretim kooperatifçiliği ile kredi kooperatifçiliğini bir araya getirmeyi planlamıştır (Akbolat, 2012, s. 40).

Mithat Paşa, üretim ve kredi kooperatifçiliğinin bir araya getirilmesiyle ilgili 29 maddeden oluşan bir nizamname hazırlamış ve bu nizamname 1867 yılında hükümet tarafından kabul edilmiştir. Bu sandıkların çalışma usullerinde imece sisteminden yararlanıldığı bilinmektedir. Devlete ait olan boş arazilerde çiftçi ailelerine ortaklaşa ve imece yöntemiyle ürün ekimi ve hasadı yaptırılmıştır. Bu sayede elde edilen hasat nakde çevrilir ve kredi ihtiyacı karşılanmış olur (Yıldız, 2009, s. 18). Mithat Paşa'nın kurmuş olduğu bu sandıklar, Avrupa örneği alınarak kurulmamıştır. Zaten Avrupa'daki kooperatiflerle benzerlik taşımadığı için bu sandıkları kooperatif olarak kabul etmeyenler de bulunmaktadır. Bu sandıklar, çiftçilerin karşılıklı yardım ve dayanışma esasına göre kurulan, kredilerin adil biçimde dağıtılması için çabalanan teşkilatlanmalardır. Bu özellikler ise memleket sandıklarına kooperatifçilik özelliklerinin hâkim olduğunun göstergesidir (Bilgin ve Tanıyıcı, 2008, s. 140). İlerleyen zamanda ortakların ilişkilerinin zayıflaması, sandıktan alınan borçların ödenememesi, sermayenin amaç dışı kullanımı, sandıkların yönetimi için liyakatli yönetici bulunamaması ve Osmanlı-Rus savaşında memleket sandıklarının etkili olduğu bölgelerin elden çıkması gibi sebepler yüzünden sandıklar eski işlevini kaybetmiştir. Tüm bunlarla birlikte aşar vergisinin %1 arttırılması ve bu artışın Menafi Hissesi olarak adlandırılmasıyla memleket sandıkları 1883'ten itibaren menafi sandıkları olarak isimlendirilmeye başlanmıştır. Bu sandıklar 1888 yılında ise Ziraat Bankası'na dönüştürülmüştür (Akbolat, 2012, s. 40).

1900 yılına gelindiğinde İzmir’de “köy bakkalları” kurulması için girişimde bulunulmuştur. Bu girişim, tüketim kooperatifçiliğinin geliştirilmesi içindir. Köy bakkalları hususu köylünün içerisinde bulunduğu kötü durumu göstermek ve köylülerin kooperatifleşmeye dair öneriler sunmaları açısından oldukça önemlidir (Bilgin ve Tanıyıcı, 2008, s. 140). Anadolu’da gerçek manada ilk kooperatifçilik yapılanmasının 1911’de incir ihracatçıları tarafından kurmuş olduğu yapılanma olduğu kabul edilmektedir. Bunun yanı sıra 1913 yılında Aydın’da “Aydın İncir Üreticileri Kooperatifi” adıyla tarım satış kooperatifinin kurulduğu bilinmektedir. Fakat bu yapılanmaların 1919 yılında Kurtuluş Savaşı’nın başlamasıyla faaliyetleri durdurulmuştur (Kol, 2011, s. 136). Osmanlı Devleti’nde kooperatifçilik teşkilatlanmasının çoğunlukla bazı devlet adamlarının ve bazı aydınların önderliğinde uygulandığı görülmektedir. Bu teşkilatlanmaların halk tarafından gerçekleştirilmemesi, bu süreçlerde arka arkaya savaflara girilmesi ne yazık ki kooperatiflerin etkisini sınırlandırmıştır (Bilgin ve Tanıyıcı, 2008, s. 141).

Cumhuriyetin kurulmasından sonra kooperatifçilikle ilgili önemli adımlar atılarak bu hususta çeşitli teşvikler ve kooperatifçiliğe yönelik yasal düzenlemeler yapılmıştır (Bilgin ve Tanıyıcı, 2008, s. 153). 1924 yılında “İtibari Zirai Birlikler Kanunu” çıkarılmış, bu kanunla Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası’ndan ayrı kredi müesseselerinin kurulması sağlanmış, köylülerin köylerinde veya yakın köylerde kredi alabilmeleri sağlanmış ve bu gelişmeler kooperatifçiliğin kurumsallaşmasına yardımcı olmuştur (Hazar, 1990, s. 460). Bu kanun bugünün tarım kredi kooperatifleri kanunu niteliğindedir. 1926 yılında bu kanun ile ilgili esasları içeren bir kararname çıkarılmıştır. 1927 yılına gelindiğinde İzmir’de bu kanuna dayalı olan ilk kooperatif olan “İtibari Zirai Birliği” kurulmuştur (Yıldız, 2009, s. 19). 1929 yılında “Zirai Kredi Kooperatifleri Kanunu” çıkarılmıştır. Bu kanun Tarım Kredi Kooperatiflerinin Ziraat Bankası’ndan almış oldukları kredinin kanundaki şartlar çerçevesinde köylülere dağıtılması amacı taşımaktadır. Dünya ekonomik buhranı adı verilen bu dönemde kapitalist ülkeler zarara uğramış, bu zarar da özel kesime olan güveni zedelemiştir. Bu sebeple 1930’lu yıllar itibariyle kamu müdahalelerine daha açık, devletçi politikalar benimsenmeye başlamıştır (Kol, 2011, s. 136).

Kooperatifçilik meselesinin ilk kez Anayasa’da yer alması ise 1961 Anayasası ile gerçekleşmiştir. Anayasanın 51. maddesi olan “Devlet kooperatifçiliğinin gelişmesini sağlayacak tedbirleri alır” kararı, kooperatifçiliğin devlet eli ile geliştirilmek istenen bir yapılanma olduğunu göstermektedir (“1961 Anayasası”). 1969 yılında ise Kooperatifler Kanunu yürürlüğe konmuştur (“Kooperatifler Kanunu”, 1969). Şu an yürürlükte olan 1982 Anayasası’nda

da kooperatiflerin geliştirilmesi adına hükümler bulunmaktadır (“Türkiye Cumhuriyeti Anayasası”). Hiç şüphesiz devletler, kooperatifçilik yapılması üzerinde en etkili olan olgulardan biridir. Bunun yanında toplumun kültürü, ekonomik yapısı, siyasal yapısı kooperatifler üzerinde etkilidir. Devletin kooperatifçilik ile ilgili üzerinde durduğu ve yasalaştırdığı hususlar, kooperatifçiliğe verilen önemin göstergesidir.

2.2. Kooperatiflerin Kuruluşu ve İşleyişi

Türkiye’de kooperatifler en az 7 ortak tarafından imzalanacak ana sözleşme ile kurulmaktadır. Ana sözleşmedeki imzaların Ticaret Sicili Müdürlüğü tarafından onaylanması gerekir. İlgili bakanlık faaliyet konuları itibarıyla kooperatifleri sınıflandırmaya, çalışma bölgeleri oluşturmaya, kooperatif kuruluşu için asgari ortak sayısından az olmamak üzere ortak sayısı ve kooperatif kurulmasına yönelik diğer şartlar ile usul ve esasları belirlemeye yetkilidir. Bu maddenin uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar ilgili bakanlık tarafından çıkarılacak tebliğ ile belirlenmektedir. Ana sözleşme, Ticaret Bakanlığı’na verilir. Bakanlığın kuruluşu izin vermesi halinde, kooperatif merkezinin bulunduğu yer ticaret siciline tescil ve ilan olunur (“Kooperatifler Kanunu”, 1969).

Kooperatiflerde ortaklar ana sözleşmede hüküm bulunmadığı takdirde sadece mal varlığıyla sorumludur. Kooperatifin varlığı, kooperatifin borçlarını ödemeye yetmezse ortaklar “sınırsız sorumlu”, ana sözleşmeye ortakların sorumluluğu hakkında hüküm bulunduğu takdirde ise ortaklar “sınırlı sorumlu” kabul edilmektedir. Çalışma alanlarına göre ortakların sorumluluk çerçevesi değiştirilebilmektedir (“Kooperatifler Kanunu”, 1969). Kooperatiflerde ortaklar emeklerini ve sermayelerini ortaya koymanın yanı sıra birbirlerinin kefilisi olarak kabul edilmektedir. Bu da yardımlaşmada, dayanışmada ve olumlu gelir gider farkında olduğu gibi olumsuz gelir gider farkında da kefilliğin söz konusu olduğunu göstermektedir (Aydın, 2021, s. 288).

Kooperatifler aynı çalışma konularında faaliyet gösteriyorsa, bölge birliği ya da merkez birliği olarak örgütlenebilmektedir. Kooperatiflerin bir araya gelerek üst birlik kurabileceği ana sözleşmelerinde tespit edilebilir. Kooperatif birlikleri kendi aralarında kooperatif biçiminde merkez birlikleri kurabilmektedir (Türker ve Ekmen, 2012, s. 39). Birim kooperatifler bir araya gelerek bölge birliği, bölge birlikleri bir araya gelerek merkez birliği oluşturmaktadır. Merkez birlikleri bir araya gelerek ise milli birlik oluşturabilir. Türkiye Milli Kooperatifler Birliği 1991 yılında kurulmuştur. Bu birliğin kurulması, Türk kooperatifçiliğin yapılanmasının tamamlanması

açısından önemli bir gelişmedir (“Kooperatifler Kanunu”, 1969). Türkiye’de 15 tane kooperatif merkez birliği bulunmaktadır (“Türkiye Milli Kooperatifler Birliği”, ss. 39–40).

Kooperatiflerin geneli, ana sözleşme gereğince, Genel Kurul kararı ile, iflasın açılmasıyla, kanunlarda öngörülen diğer hallerde, ilgili bakanlığın mahkemeden alacağı karar üzere, başka bir kooperatifle birleşmesi veya devralınması suretiyle, üç yıl olağan genel kurulunu yapmaması halinde, amacına ulaşma imkanının bulunmadığının ilgili bakanlık tarafından tespiti halinde mahkemeden alacağı kararla dağılmaktadır. Yapı kooperatifleri ise, ana sözleşmede gösterilen işlerin tamamlanarak ferdi mülkiyete geçilip konutların ya da iş yerlerinin ortaklar adına tescil edilmesiyle amacına ulaşmış sayılır ve dağılır (“Kooperatifler Kanunu”, 1969).

2.3. Türkiye’deki Kooperatif Çeşitleri

Kooperatifler, literatürde çoğunlukla tarımsal amaçlı kooperatifler ve tarım dışı kooperatifler olarak incelenmiştir. Çalışmamızda da kooperatifler bu tasnif doğrultusunda ele alınmıştır.

2.3.1. Tarımsal Amaçlı Kooperatifler

Tarım, “Bitkisel ve hayvansal ürünlerin üretilmesi, kalite ve verimlerinin yükseltilmesi, uygun koşullarda korunması, işlenip değerlendirilmesi ve pazarlanması, ziraat, kültür” olarak tanımlanmaktadır (“Türk Dil Kurumu”, t.y.). Türkiye’de tarım sektörü, ekonomik açıdan önemli bir yeri hazırlar. Türkiye’nin nüfusunun önemli bir bölümünün bu sektörde istihdam edilmesi, temel gıda maddelerinin bu sektörden elde edilmesi, sanayiye ham maddenin tarım sektöründen temin edilmesi ve sanayi sektörüne iş gücü kaynağı oluşturulması gibi nedenler bu önemi gözler önüne sermektedir (Yıldız, 2009, s. 31). Tüm bu etkenler göz önüne alınarak ekonomik gelişme için tarım sektörünün gelişiminin oldukça önemli olduğu görülmektedir. Çünkü bu sektörün gelişmesi, tarıma dayalı sanayinin de gelişmesini sağlayacaktır. Ülkemizin tarım sektörünü gerektiği gibi değerlendiremediği ifade edilmektedir. Buna sebep olarak tarım ile sanayi birliğinin kurulamadığı gösterilmektedir. Türkiye nüfusunun önemli bir kısmı tarım alanında istihdam edilmektedir. Bunun yanı sıra bu alanda büyük oranda gizli işsizlik bulunmaktadır. Buradaki iş gücünü sanayi sektörüne transfer edebilecek daha çok istihdam alanı oluşturulmalıdır (Yıldız, 2009, s. 23). Kalkınmak için sanayileşme şarttır, sanayileşebilmek için de tarımdan kaynak aktarımı yapmak gerekmektedir. Tüm bu hususlar doğrultusunda; ekonominin tarım ağırlıklı olması ve tarım sektörünün 1930’lu yıllarda ya-

şanılan krizden etkilenmiş olması sebepleri göz önünde bulundurularak çiftçilere finansman sağama ve tarım ürünlerini pazarlama konusunda çalışmalar başlatılmıştır (GTB, 2017, s. 4).

Tarım sektörü içerisinde bulunan ve faaliyetlerini bu alanda sürdüren kooperatifler ortakların meslekleri ile ilgili araç-gereç vb. girdilerin sağlanmasında, üretilen ürünlerin işlenme aşamasında ve pazarlanma sürecinde önemli rol oynamaktadır (Kara, 2003, s. 89). Kooperatifler, ortak amaçları olan, gönüllülük esasına dayanan ve belirli bir sözleşmeye bağlı olarak kurulan kurumlardır. Ekonomik iş birliği ve koordineli faaliyetler sistemi olan kooperatifler, resmi bir mahiyete sahiptir. Tarımsal kooperatiflerde mülkiyet hakları tüm ortaklara aittir, bu tür kooperatiflerde yönetim ve karar alma süreçleri demokratik bir biçimde gerçekleşmektedir. Bu özellikleri tarımsal kooperatifleri diğer özel işletmelerden ayırmaktadır (Kol, 2011, s. 138). Demokratik yönetimin olduğu bu kooperatiflerde kaliteli faaliyetler yapılabilmesi, organizasyonel etkinliğin gerçekleştirilebilmesi ve ortakların ilişkilerinin devam edebilmesi için söz konusu kooperatiflerin yüksek seviyede performans sağlamaları ve yenilikleri gerçekleştirmeleri bir zorunluluk olarak görülmektedir (Davis, 2000, ss. 12-16; Forcadell, 2005, s. 255). Bu yeniliklerin gerçekleştirilebilmesi, bu kurumların bağlı oldukları bakanlıklar tarafından düzenlemelere tabi tutulmasına veya günümüz şartlarına uyum sağlayabilmelerine bağlıdır (Kol, 2011, s. 138).

Türkiye’de günümüzde faaliyet gösteren tarımsal amaçlı kooperatifler; Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri, Sulama Kooperatifleri, Su Ürünleri Kooperatifleri, Pancar Ekicileri Kooperatifleri ve Tarım Kredi Kooperatifleri’dir. Bu kooperatifler Tarım ve Orman Bakanlığı’na bağlıdır (“Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı”. t.y.).

Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri, ortakların tarımsal üretimlerini geliştirme, onların ihtiyaçları ile ilgili tedarik, işletme, pazarlama, değerlendirme faaliyetlerinde bulunma amacı taşımaktadır. Bunun yanı sıra ortakların ekonomik olarak ve sosyal olarak gelişmelerine yardımcı olmak, onlara iş alanları temin etmek, ekonomik açıdan güçlendirmek için doğal kaynaklardan faydalanmak gibi amaçları bulunmaktadır (Türker ve Ekmen, 2012, s. 39).

Sulama Kooperatifleri, devlet tarafından tamamlanmış ya da tamamlanacak sulama tesislerinden veya her durumda tarım alanlarından çıkarılacak suyun ziraat işlerinde kullanılması ile ilgili arazi tesviyesi, tarla başı kanalları, tarla içi sulama ve drenaj vb. zirai sulama tesislerini kurma ya da

kurulan sulama tesislerini işletme, işletirme, bakımını yaptırma gibi amaçlar taşıyan kooperatiflerdir (Türker ve Ekmen, 2012, s. 39).

Su Ürünleri Kooperatifleri, su ürünlerinin üretimi, yetiştiriciliği, avcılığı, su ürünlerini işleme, depolama ve pazarlama gibi hususlarda ortaklara hizmet vermek ve gereken durumlarda bu konularla ilgili tesisleri kurma ve o tesisleri işletme amacını taşıyan kurumlardır (Türker ve Ekmen, 2012, s. 39).

Pancar Ekicileri Kooperatifleri, ülkemizdeki artan şeker ihtiyacını karşılamak amacıyla fabrikaların kurulabilmesi için gerekli olan sermayenin elde edilmesi ve şeker sanayinin ham maddesinin temin edilmesi amaçlarını taşımaktadır. Bu amaçlarla, çiftçilerin bireysel olarak fabrikaya ortak olmalarından ziyade toplu bir şekilde oluşturdukları kuruluşun sermayeye katılması hedeflenmiştir. Bu oluşumu gerçekleştiren ilk pancar üreticileri S.S. Adapazarı Pancar Ekicileri Kooperatifi'ni kurmuşlardır. Pancar üreticilerinin bu şekilde teşkilatlanması bir dönüm noktası oluşturmuş ve diğer şeker fabrikalarının kuruluşlarına da zemin hazırlamıştır ("Panko Birlik", t.y.).

Tarım Kredi Kooperatifleri, Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Anadolu'daki kooperatifçilik hareketlerinin ilk örnekleri olan imece ve ahilik teşkilatlanma yapısını günümüzde sürdüren ve daha ileri noktalara taşıyan kurumdur. Kuruluşu 1863 yılında kurulan memleket sandıklarına dayanmaktadır ("Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri", t.y.).

Cumhuriyetin ilanı döneminde devletin ekonomik faaliyetlerinin tarıma dayanması sebebiyle çiftçilere tarımsal hizmetlerde önderlik edecek ve tarımsal alanda kredi sağlanacak kurumlara ihtiyaç duyulmuştur. Bu amaç doğrultusunda 1929 yılında 1470 sayılı "Zirai Kredi Kooperatifler Kanunu" çıkarılmış, kısa bir süre sonra 1935 yılında 2836 sayılı "Tarım Kredi Kooperatifleri Kanunu" çıkarılarak bugünkü tarım kredi kooperatiflerinin faaliyeti başlamıştır. 1929 yılında faaliyetlerine başlayan Tarım Kredi Kooperatifleri 1972 yılından sonra 1581 sayılı Tarım Kredi Kooperatifleri ve Birlikleri Kanunu çerçevesinde bölge birlikleri ile merkez birliğini oluşturarak örgütlenmesini tamamlamıştır (GTB, 2017, s. 38).

Çiftçilerin sosyoekonomik güvencesi olan bu kuruluş, Türkiye'nin tarımsal kredi hususunda lideri ve aynı zamanda Türkiye'nin en büyük çiftçi kuruluşudur ("Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri", t.y.). Bu kooperatifler bir milyonun üzerinde olan çiftçi ortaklarının tarımsal faaliyetlerinde kullanmaları için ihtiyaçlarını karşılayarak üretimlerine katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Kooperatifçilik ilkeleri doğrultusunda dayanışma ile

Türk tarımına ve Türk ekonomisine hizmet etmek de amaçları arasındadır (“Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri”, t.y.). Tarım kredi kooperatifleri üyelerine işletme, tüketim, yatırım ve belge karşılığı olmak üzere dört finansal ürün sunmaktadır (Demir, 2020, s. 82).

Bu beş kooperatif dışında tarımsal faaliyet gösteren bir diğer kooperatif Tarım Satış Kooperatifleri’dir. Bu kooperatiflerin hem tarımsal hem ticari yönü bulunmaktadır, bu sebeple Ticaret Bakanlığı’na bağlı olan kooperatifler arasındadır.

Tarımsal kooperatifler kendi ana sözleşmelerinde bulunan çalışma konularında faaliyet göstermektedir. Bu kooperatiflerin kurularak ekonomik açıdan desteklenmesi ise Ziraat Bankası’nın görev şeması arasındadır. Ziraat Bankası çiftçilere ya da tarım ile ilgili işletme kuracak olan kişilere kredi vermekte bunun yanı sıra tarım kooperatiflerinin ihtiyaçlarına fon kaynağı olma hususunda rol almaktadır (Çilingir, 2020).

Son 20 yılda kırsal nüfusta ve tarımsal üreticilerin sayısındaki azalmalara bağlı olarak tarımsal amaçlı kooperatiflerin sayısında ve üye çiftçi sayısında azalma meydana gelmiştir. Bunun yanında tarımsal finansmanda özel bankaların etkinliğinin artması da kredi kooperatiflerinin öneminin büyük ölçüde azalmasının sebeplerindendir (İNGEV, 2021, s. 23).

Tarım, kırsal kalkınma için olmazsa olmaz mahiyettedir. Buna rağmen, Türkiye’de tarımsal üretimin günden güne azaldığı görülmekte ve tarım sektöründe dışa bağımlılık problemi ortaya çıkmaktadır. Bunu çözmek için ise sürdürülebilir politikalar uygulamaya konulmalıdır. Bu sebeple tarımsal verimin artırılabilmesi için ülkemizde tarım sektörüne verilen destekler artırılmalıdır (Karanuh ve Turan, 2019, s. 272).

2.3.2. Tarım Dışı Kooperatifler

Türkiye’de tarım dışı kooperatifler, Ticaret Bakanlığı’na ve Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı’na bağlı olarak çalışmalarını yürütmektedir. Bu alanda 40’a yakın kooperatif bulunmaktadır ancak çalışmamızda en yüksek rakamlara ulaşan ve faaliyet yönünden diğerlerinden daha etkin olan birkaç kooperatif türü ele alınacaktır. Kooperatifler ve bağlı oldukları bakanlıklar Tablo 1’de verilmiştir.

2.3.2.1. Konut Yapı Kooperatifleri

Toplu konut “Önceden planlanmış belli bir yerleşim bölgesinde, vatandaşa devletin açtığı kredi yardımları ve katkılarıyla oluşturulan yapılar bütünü” olarak tanımlanmaktadır (“Türk Dil Kurumu”, t.y.). Toplu konutlar kamu

kuruluşları, inşaat şirketleri ya da konut yapı kooperatifleri tarafından yapılmaktadır.

Konut yapı kooperatifleri Türk Ticaret Kanunu ve Kooperatifler Kanunu'na uygun biçimde kurulmuş kurumlardır. Bu kurumlar kâr amacı gütmeyenler, ortaklarının daha uygun maliyetle daha kullanışlı konut elde etmelerini amaçlamaktadır. Bu kurumlar kişilerin veya kuruluşların dayanışma ve yardımlaşmayla bir araya gelerek konut ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik kurulmuş olan kooperatiflerdir (S. Güney, 2009, s. 39).

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı'na bağlı olarak faaliyetlerini sürdüren bu kooperatifler, ülkemizde en yaygın ve en fazla sayıya sahip kooperatiflerdir. Son yıllarda sayıları azalmış olsa da mali, sosyal ve teknik açıdan birçok avantajı bulunan, kentleşme politikalarında önemli bir etken olan konut yapı kooperatiflerinin gelişmesi için ilgili tedbirler alınmalı, gerekli olan güven ortamı sağlanmalıdır (Çelik, 2012, s. 138).

2.3.2.2. *Esnaf ve Sanatkârlar Kredi Kefalet Kooperatifleri*

Mesleki kredi ihtiyacı özellikle 1923-1950 yılları arasında kendini göstermiştir. Bununla birlikte istihlak, istihsal, alım kooperatifleri gibi küçük sanat kooperatifleri yetersiz kalınca süreç içerisinde farklı kooperatiflere duyulan ihtiyaçlar ortaya çıkmıştır (Fındıkoğlu, 1953, s. 166). Esnaf ve sanatkârlar kredi kefalet kooperatifleri, küçük ve orta ölçekte işletme sahiplerinin finansman ihtiyaçlarını temin etmek amacıyla kurulmuş olan kooperatiflerdir. Bu kooperatifler, 1969 yılına kadar Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabi olarak, 1969 yılından sonra ise 1163 sayılı Kooperatifler Kanunu'nun yürürlüğe girmesi ile bu kanun hükümlerine göre faaliyetlerini sürdüren özel hukuk tüzel kişiliğine haiz kuruluşlardır. Amaçları sitelerinde şöyle ifade edilmektedir: "Eğitim, denetim ihtiyaçlarını gidermek ve kamu kaynaklarının verimli ve etkili kullanımını sağlamak üzere faaliyet göstermektir. Gelişen ve değişen dünya koşullarına ayak uydurabilmek için kendi bünyesinde organizasyon yapmış, yeni bir yapılanma anlayışı ile uluslararası organizasyon ve kuruluşlara üyelik başvurusu yaparak dinamik, çağdaş ve üretken bir çalışmanın yapılmasına katkı sağlamayı amaçlamıştır." Bu kooperatifler esnaf ve sanatkarlara mesleki faaliyetleri için gerekli olan krediyi sağlamak ya da kredi ve banka teminat mektubu almak üzere kefil olmak amacıyla kurulmaktadır ("Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği", t.y.).

Esnaf ve sanatkârlar kredi kefalet kooperatifleri, Türkiye'de en kabul gören ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı olan kooperatifler arasında ortak sayısı en fazla olan kooperatiflerdir (İNGEV, 2021, s. 22). Ülkemizdeki esnaflar

ve sanatkârlar bu kooperatifler aracılığıyla piyasa şartlarına göre daha az maliyetle kredi ihtiyaçlarını karşılamaktadır (S. Güney, 2009, s. 13). Devlet tarafından tahsis edilen kaynakların kullandırılması için Türkiye Halk Bankası görevlendirilmiştir. Bu kooperatifler ortağı olan esnaf ve sanâtkara sadece bankaya karşı kefalet vermektedir. Esnaf ve sanatkârlara kullandırılan kredilerin faizleri ile ticari kredi faizleri arasındaki fark devlet tarafından karşılanmaktadır (“Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği”, t.y.).

2.3.2.3. Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri

Türkiye’de karayolu taşımacılığının büyük bir kısmı motorlu taşıyıcılar kooperatifi tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu kooperatifin amacı “Ortaklarının yolcu taşımacılığı hizmetlerini pazarlamak, bizzat taşımacılık yapmak ve yaptırmak, 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve Karayolu Taşıma Yönetmeliği kapsamında faaliyetlerde bulunmak ve ortaklarının bu hizmetlerle ilgili ihtiyaçlarını karşılamaktır.” (“T.C. Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü”, t.y.).

Ticaret Bakanlığı’na bağlı olan kooperatifler arasında sayı olarak en fazla olan kooperatif motorlu taşıyıcılar kooperatifleridir. Türkiye’de her geçen yıl kooperatif sayılarında artış olmaktadır. Yeni kurulan kooperatiflerin türlerine bakıldığında tarımsal kalkınma, konut yapı ve motorlu taşıyıcılar kooperatiflerinin diğer kooperatiflere nazaran ön plana çıktığı görülmektedir (İNGEV, 2021, s. 23).

Tablo 1: Kooperatifler ve Bağlı Bulundukları Bakanlıklar

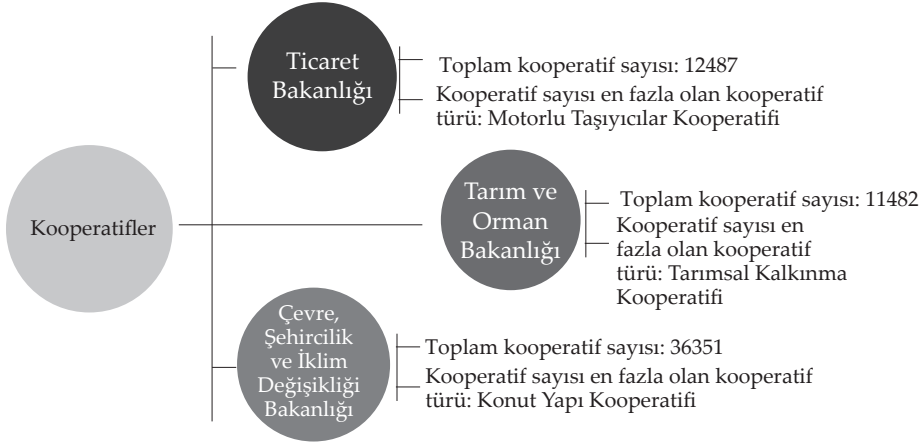
TARIMSAL KOOPERATİFLER	Tarım ve Orman Bakanlığı	Tarımsal Kalkınma Kooperatifleri
		Sulama Kooperatifleri
		Su Ürünleri Kooperatifleri
		Pancar Ekicileri Kooperatifleri
		Tarım Kredi Kooperatifleri
TARIM DIŞI KOOPERATİFLER	Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı	Konut Yapı Kooperatifleri
		Küçük Sanayi Sitesi Kooperatifleri
		Karma Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifleri
		İhtisas Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifleri
		Toplu İşyeri Yapı Kooperatifleri
	Ticaret Bakanlığı	Tarım Satış Kooperatifleri
		Esnaf ve Sanatkârlar Kredi Kefalet Kooperatifleri
		Tütün Tarım Satış Kooperatifleri
		Yaş Sebze ve Meyve Kooperatifleri
		Tüketim Kooperatifleri
		Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri
		Küçük Sanat Kooperatifleri
		Temin Tevzi Kooperatifleri
		Turizm Geliştirme Kooperatifleri
		Üretim ve Pazarlama Kooperatifleri
		Tedarik Kefâlet Kooperatifleri
		Hamallar Taşıma Kooperatifleri
		İşletme Kooperatifleri
		Sigorta Kooperatifleri
		Yardımlaşma Kooperatifleri
		Eğitim Kooperatifleri
		Kadın Girişimi Üretim ve İşletme Kooperatifleri
		Yenilenebilir Enerji Üretim Kooperatifleri
		Basın Yayım ve İletişim Kooperatifleri
		Karayolu Yolcu Taşıma Kooperatifleri
		Karayolu Yük Taşıma Kooperatifleri
		Gayri Menkul İşletme Kooperatifleri
		Deniz Yolcu Taşıma Kooperatifleri
		Hizmet Kooperatifleri
		Kalkınma Kooperatifleri
		Bilimsel Araştırma ve Geliştirme Kooperatifleri
		Pazarcılar İşletme Kooperatifleri
		Fikri Mülkiyet Hakları ve Proje Danışmanlığı Kooperatifleri
		Sağlık Hizmetleri Kooperatifleri
		Deniz Yük Taşıma Kooperatifleri

Kaynak: (İNGEV, 2021, s. 22). Erişim tarihi: 01.02.2022.

Tablo 1’de görüldüğü üzere Türkiye’de 2021 yılı istatistiklerine göre, üç farklı bakanlığın sorumluluğunda farklı türde 40’ı aşkın kooperatif bulunmaktadır. Bu kooperatiflerin 7 milyon civarında ortağı bulunmaktadır.

Türkiye’de faaliyet gösteren kooperatiflerin bakanlıklara göre dağılımına ve güncel sayılarına Şekil 1’de yer verilmiştir.

Şekil 1: Türkiye’de Faaliyet Gösteren Kooperatifler



Kaynak: Bu şema 2021 yılına ait raporlar ve ilgili bakanlıklarla yapılan görüşmeler sonucu tarafımızca hazırlanmıştır. Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı’na ait rakamlar 2022 yılına ait olup, Tarım Kredi Kooperatifleri ile yapılan görüşmede, son yılda yeni kooperatif açılmadığı, var olan kooperatifleri güçlendirme politikası izlendiği bilgisine ulaşılmıştır.

Türkiye’de kooperatifçilik eğitim sahasında da günden güne yer edinmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de kooperatifçilik eğitime dair faaliyetler sürdürülmektedir. Bu konu ile ilgili kooperatiflerin bağlı bulundukları bakanlıklar, uluslararası örgütler, kalkınma ajansları, sivil toplum örgütleri ve eğitim kooperatifleri kooperatifçilikle ilgili çeşitli eğitim programları yürütmektedir (İNGEV, 2021, s. 16).

Kooperatifler ile ilgili gözetim, denetim ve uygulama hizmetlerinin etkin hale getirilmesi ve güvenilir istatistiki verilere ulaşabilmesi için 2012-2016 Strateji ve Eylem Planı’nda bir veri tabanı kurulması hedeflenmiştir. Buna dair Kooperatifçilik Bilgi Sistemi olan “Koop-Bis” uygulamaya geçirilmiştir. Fakat bu veri tabanında, kooperatiflere ait güncel bilgilerin açık olarak kamuoyu ile henüz paylaşılmadığı görülmektedir (İNGEV, 2021, s. 21).

2.4. Kooperatiflerin Yerel Kalkınmadaki Rolü

Toplumda yardımlaşma, dayanışma ve iş birliğini arttıran kooperatifler sosyal açıdan olduğu kadar ekonomik açıdan da toplumun gelişmesine yardımcı olmaktadır. Kooperatifçiliğin hizmet araçlarından biri sermayedir. Fakat kooperatifçilikte önemli olan sermaye değil, ortakların yapmış oldukları faaliyetlerdir. Farklı birçok hizmet alanında bulunan kooperatifler yerel kalkınmada önemli rol oynamakta, bunun yanı sıra ülke ekonomisinin gelişimine yardımcı olmaktadır.

Kooperatifçiliğin özelliklerinden biri yerel kalkınma aracı olmasıdır. Çünkü kooperatifler, finansman sorunlarına getirmiş olduğu özgün çözümlerle yerel kalkınmada önemli rol oynarlar. Finansman sorunları, yalnızca etkin bir şekilde işleyen kaynaklara bağlı oluşturulan finansal kurumlar ile çözülebilir. Bu da yerel sermayeyi harekete geçirmek için finansal faaliyetler yapmakla mümkündür. Bu noktada kooperatifçiliğin önemi daha da belirginleşmektedir. Kooperatifçilik sistemi yerelde elde edilen sermayeyi büyük kentlere aktarmamalı, bu sermayeyi yerel üretime ve istihdama yönlendirmelidir (Bilen, 2003).

Türk kooperatifçiliğinin tarım sektörü ile başladığı bilinmektedir. Kooperatifçiliğin kuruluş döneminde ekonomik faaliyetler tarım ağırlıklı olduğundan kalkınma politikalarında tarım sektörü önemli bir yerde konumlanmıştır. Bu önem tarım ve sanayi arasında ilişki kurulmasını sağlamış ve zaman içerisinde tarımsal faaliyet gösteren kooperatifler, sanayi tesisleri kurmaya başlamıştır. Bu durum, küçük birikim olan yerel sermayenin büyük işletmelere dönüştürüldüğünü göstermektedir (GTB, 2017, s. 52).

1970 yılından itibaren küreselleşmenin hız kazanmasıyla birlikte yerleşme olgusu da kendini göstermeye başlamıştır. Bu olgu, süreç içerisinde yerel aktörlerin iş birliği ile yerel kaynakları etkin bir şekilde kullanıp sürdürülebilir bir büyüme elde etme yaklaşımı ile tamamlanmıştır. Böylece bölgedeki halkın yaşam standartlarını ve ekonomik refahını artırma olarak tanımlanan yerel kalkınma meselesi ortaya çıkmıştır (Hacısüleyman, 2019, s. 104).

Kooperatiflerin sahipleri ortakları yani üyeleridir ve kendi imkânlarıyla faaliyetlerini sürdürürler. Bu sayede istihdam oluşturmada kamu ve özel sektör girişimleri ile birbirlerini tamamlayıcı fonksiyondadırlar. Ayrıca kredi kooperatiflerinin mikro finans hizmetleri aracılığıyla küçük girişimciler meslek sahibi olmaktadır. Bu durum kooperatiflerin işsizliğin azaltılmasındaki etkisini göstermektedir. Adil ticaret düzenlemelerine katkıları sebebiyle son dönemlerde küresel piyasalardaki boşluğu dolduran koope-

ratifler, bir taraftan da yerel topluluklarda ekonominin canlanmasını sağlamaktadır. Öte yandan üyelerine eğitim, öğretim, sağlık vb. sosyal hizmetleri sağlayarak onların üretim kapasitelerinin artmasına aracılık etmektedir. Kırsal kalkınmada da oldukça etkili olan kooperatifler, kırsal alanlarda yaşam kalitesinin artırılmasında, sürdürülebilir kurumlar oluşturulmasında, sosyal ve ekonomik faaliyetlerin çeşitlendirilmesinde önemli rol oynamaktadır. Böylece toplumun düşük gelir düzeyindeki kesimi için gelir artışı oluşturarak yoksulluğu azaltır, ekonomiyi güçlendirir, kırsal kesimden göç edilmesini önlemeye yardımcı olur. Faaliyet alanlarında önemli paya sahip olan tarımsal amaçlı kooperatifler kırsal alanda ekonomik güçlenmeye katkı sağlamanın yanı sıra etik değerleri muhafaza ederek küresel ekonomiye yardımcı olmaktadır. Kaynakların etkin kullanılmasını sağlamaktadırlar (Çelik, 2012, ss. 161–162).

Yerel değerlerin muhafaza edilmesi bir açıdan yerelleşmeyi küreselleşme sürecine adapte etmek olarak yorumlanabilir. Küreselleşmenin her açıdan yoğun bir şekilde hissedildiği içinde yaşadığımız dönem, yeni yaşantılarla birlikte yeni kavramsal oluşumlara da zemin hazırlamıştır. Örneğin yerelleşmenin ve küreselleşmenin birbirini etkileyen yapısı üzerinden hem küresel hem yerel olabilme çabaları “küreyerelleşme” kavramını ortaya çıkarmıştır. Günümüzde yerel değerleri muhafaza etmeyi ve bölgesel kalkınmayı amaçlayan en önemli kurumlardan biri hiç şüphesi kooperatiflerdir. Kâr amacı gütmeksizin ortaklarının çıkarlarını korumayı hedefleyen kooperatifler, küresel güçler karşısında yerel güçlerini ortaya koyan kurumlardır. Ulusal ekonomide tek başına olan üreticilere destek olarak onlara avantajlar sağlamaktadır. Uluslararası kurumlara karşı piyasayı dengeleyerek rekabeti arttırmakta ve adil gelir dağılımının oluşmasında etkili bir görev üstlenmektedir. Kooperatifler bu açıdan küreselleşmenin oluşturduğu rekabet ortamında eksik olan rekabeti tamamlayan kurumlar olarak nitelendirilmektedir (Kanyılmaz Polat, 2010, s. 19).

3. İSLAM İKTİSADINDA KOOPERATİFLER

İslam'ın getirmiş olduğu ilkeler bir bütünün parçalarıdır. Bu bağlamda ahlak, hukuk ve iktisat birbirinden ayrılmaz bir bağ içerisinde. İslam iktisadı, İslam'ın getirmiş olduğu bilgi ve değerler sistemine dayanan, adil gelir dağılımını ve özel mülkiyetin yaygınlaştırılmasını amaçlayan, servetin belli ellerde toplanmasına engel olmaya çalışan, bireyler arasında yardımlaşma ve dayanışmayla ticari müesseseler kurmayı amaçlayan bir sistemdir. Bu sistem, Müslümanları iktisadi sistemde edilgen değil etken yapmayı amaçlamaktadır (Tabakoğlu, 2013).

İslam iktisadı sınıflaşmayı kabul etmemekte, sınıflaşmaya karşı önlemler almaktadır. Topluma hizmet etmek amacıyla kurulan teşkilatlanmalar da sınıflaşmanın önündeki engellerden biri olarak nitelendirilebilir. Bu kurumların en önemlilerinden biri de kooperatiflerdir. Kooperatifler, gönüllü olan kişilerin bir araya gelerek oluşturdukları kurumlardır. Kooperatiflerde yardımlaşma, dayanışma ve iş birliği ön plandadır. Ekonomik açıdan olduğu kadar toplumsal dayanışma ve yardımlaşma açısından da kooperatifler toplumun ilerlemesine katkıda bulunmaktadır.

İslami literatürde yardımlaşmaya dair birçok kavram bulunmaktadır. Bunlardan ilki yardım etmek manasında olan “teâvün” ve “muâvene” kavramlarıdır. Modern Arapça’da kooperatifler için bu kökten türeyen “teâvüniyye” terimi kullanılmaktadır. Bunun yanında birine yardımcı olup yükünü sırtlama, paylaşma manasına gelen “tezâhür” ve “müzâhere” kavramları da yardımlaşma için kullanılan kavramlardandır. Yardımlaşma ile ilgili bir diğer terim ise “tenâsur”dur. Mekke muhacirlerine yardım eden Medinelilerin “ensar” ismini alması bu sebeptedir. Birinin ihtiyacını karşılamak, birine kefil olmak manasından türeyen “et-tekâfü’l-ictimâi” terimi ise sosyal dayanışmayı ifade etmektedir. Bunların dışında “teadud, tesânüd, tevâsul, teâlûf, ihsan, infak” kavramları da yardımlaşma bağlamında kullanılan kavramlardır (Çağrı, 2013, s. 332). Görüldüğü üzere yardımlaşma ve dayanışma hususlarını İslam çok geniş ve çok yönlü bir perspektifle ele almaktadır. Kur’ân-ı Kerîm’deki birçok ayet de bunu göstermektedir.

Maide Sûresi’nde: “İyilik ve takvada birbirinizle yardımlaşın; günah ve düşmanlıkta ise yardımlaşmayın. Allah’tan korkun. Çünkü Allah’ın cezası çok şiddetlidir.” buyrulmaktadır (Kur’ân-ı Kerîm 5:2). Enfâl Sûresi de yardımlaşmanın önemini şu ifadelerle vurgulamaktadır: “Kâfirler de birbirlerinin dost ve yardımcılarındırlar. Eğer siz aynı şekilde birbirinize arka çıkmaz ve destek olmazsanız, yeryüzünde ne götürüp ne getireceğini kestiremeyeceğiniz büyük bir fitne, kargaşa ve büyük bir bozgunculuk patlak verir.” (Kur’ân-ı Kerîm 8:73). Tevbe Sûresi’nde ise: “Mü’min erkekler ve mü’min kadınlar birbirlerinin dostu ve yardımcısıdırlar. İyiliği emir ve tavsiye eder, kötülüklerin önünü almaya çalışırlar. Namazı dosdoğru kılar, zekatı verir, Allah’a ve Rasûlü’ne itaat ederler. İşte onlar, kendilerine Allah’ın merhametle muamele edeceği seçkin kimselerdir. Şüphesiz ki Allah, kudreti daima üstün gelen, her işi ve hükmü hikmetli ve sağlam olandır” buyrulmaktadır (Kur’ân-ı Kerîm 9:71).

Ayetler, iyilikte yardımlaşmanın ve dayanışmanın önemini vurgulamaktadır. İslam, yardımlaşma ve dayanışma dinidir, aynı zamanda sınıfsızlığı ilke olarak kabul eder ve bununla beraber iş bölümünü de önemser.

İslam’a göre toplumsal açıdan tüm bireyler eşittir. İslam iktisadındaki refah anlayışı yalnızca ekonomik değerlerle değil, İslam’ın ahlaki, manevi, toplumsal değerleriyle bir bütün olarak ortaya çıkabilmektedir (Mannan, 1976, s. 503). Klasik iktisat yüzyıllardır manevi değerleri hiçe sayarak maddi çıkarlara dayandırılmıştır. İslam’ın iktisadi sistem anlayışının temel ayırıcı özelliği ise burada öne çıkmaktadır. İslami iktisat sistemi insana değer vermektedir. Bu sistemin en önemli hedeflerinden biri, insanı maddi eğilimlerine teslim etmemektir. Kâr amacı gütmeksizin yardımlaşma ve dayanışma ile kurulmuş olan kooperatifler bu bağlamda önemli bir rol üstlenmektedir. Tabakoğlu (2013: 69), İslam iktisadının özellikleri arasında “dayanışma” olgusuna da yer vermektedir. Bu açıdan kooperatifçilik yapılanmasının İslam iktisadının temel esaslarına uygun bir yapılanma olduğu görülmektedir.

İslam hukuku açısından, kooperatiflerin ortaklıktan ziyade yardımlaşma amacı taşıması, ana sözleşmedeki maddelerin belirlenerek üyelerin bu esasları baştan kabul etmeleri gibi özellikleri taşıması bakımından kooperatiflerin meşru kurumlar olduklarını söylemek mümkündür (N. Güney, 2020, s. 115).

Kooperatifler Türk Ticaret Kanunu tarafından günümüzde ticaret şirketleri arasında kabul edilmektedir (“Türk Ticaret Kanunu”, 2011). İslam hukukunda ise kooperatiflerin hukuki varlıklarının hangi kapsamda ele alınacağı tartışılmıştır. Bu kurumlar ilk zamanlarda teşekkül olarak adlandırılmış, zaman içerisinde ortaklık olarak kabul edilmiştir (Aydın, 2021, s. 256). Kooperatifler bazı özellikleri ile modern hukuktaki sermaye ortaklıklarına bazı özellikleri ile ise kişi ortaklıklarına benzemektedir. Fakat bunların yanı sıra ortaklıkların hiçbirinde bulunmayan özellikler de barındırmaktadır. Örneğin, kooperatiflerde kâr paylaştırmanın esas olmaması bu özelliklerinden biridir. Bu sebeple kooperatifler diğer ortaklıklardan ayrı bir yerdedir (Aydın, 2021, s. 272).

İslam hukukunda da kooperatifler, özelliklerine binaen belirli bir şirket tasnifi içerisinde konumlandırılmamaktadır. Kooperatiflerin belirli bir şirket yapısına dahil edilmemesi, bu yapılanmanın önünün kapatıldığını göstermez. Bilakis ticari şirketlerde kâr amacı ön plandayken kooperatiflerde yardımlaşmanın ön planda olması, ortaklarının ihtiyaçlarını gidermek ve çıkarlarını korumak üzere kurulan yapılanmalar olması ve gönüllülük esasına dayalı kurulması gibi özellikleri ile (ana sözleşmesi ve uygulamaları İslami kaidelere ters düşmediği müddetçe) İslam’ın teşvik ettiği kurumlar arasındadır.

Kooperatifler tüzel kişilikler olarak kurulmaktadır. Tüzel kişilik, modern hukukta da İslam hukukunda da üzerinde görüş birliğine varılan bir husus değildir. Hükmi şahıs olarak da adlandırılan tüzel kişiler, insanlar gibi maddi varlıklar değildir. Sosyal hayat içerisinde ihtiyaçlar neticesinde kurulmuş olan sosyal varlıklardır (Akipek ve Akıntürk, 2002, s. 507). Tüzel kişiler gerçek kişiler gibi hak ve borçlara ehil olabilmektedir. Tüzel kişiler kamu hukuku tüzel kişileri ve özel hukuk tüzel kişileri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır (Akipek ve Akıntürk, 2002, s. 529). Kooperatifler bu tasnife göre özel hukuk tüzel kişiliğine sahiptir. Günümüzdeki toplumsal ve iktisadi yapı göz önüne alındığında kooperatiflerin tüzel kişi olarak hukuki muamelelere taraf olabileceğini söylemek mümkündür (Aydın, 2021, s. 279).

İslam hukukunda kooperatiflerle ilgili bir diğer önemli husus sigorta kooperatifleridir. Sigorta ile ilgili tartışmalar süreç içerisinde “sigorta kooperatifleri” ile devam etmiş ve günümüze kadar gelmiştir. Sigorta kooperatifçiliği, ortakların kooperatif yapılanması ile sigorta ihtiyaçlarını gidermek amacıyla kurulmuş olan kooperatiflerdir (Elmacı, 2017, s. 148).

Tekâfül olarak adlandırılan İslami sigorta sistemi ise, bireylerin ileride karşılaşmaları muhtemel herhangi bir hasar veya zarar karşısında önceden anlaşarak bir fon oluşturmaları ve zararlarını bu fondan karşılamaları üzerine kurulan bir sistemdir. Bu sistem, sigorta yaptıranların kendi faydaları için bağışta bulundukları, sigortalılar arasından seçilen bir kurul veya sigortacılık yapan bir anonim şirket tarafından ücretli vekâlet yoluyla yönetilen ve bir fon teşkil eden katkı payı ödemeleri ile sigortalıların tümünü koruyan bir sistemdir. Konvansiyonel sigortaya gelince, bu sistem yapılan bu işlemde kazanç sağlamayı amaçlayan ivazlı bir sistemdir. Bu sigorta sistemi sabit prim esasına dayalı bir sistem olduğundan büyük ölçüde garar barındırdığı belirtilmektedir (Dalgın, 2009, s. 164). İslam hukukunda garar, akdin haksız kazanca sebep olacak derecede kapalılık taşımasıdır (Dönmez, 1996, s. 366; Erdoğan, 2016, s. 154). Bir akit kendisini geçersiz kılacak ölçüde garar içeriyorsa sahih olarak kabul edilmemektedir (AAOIFI, 2018, s. 666; Dalgın, 2009, s. 164).

Konvansiyonel sigorta, tekâfül ve kooperatif sigortanın özellikleri karşılaştırmalı olarak incelenmesine imkân vermek için tablolaştırılmıştır.

Tablo 2. Konvansiyonel Sigorta, Tekâfûl ve Kooperatif Sigorta Karşılaştırılması

Konvansiyonel Sigorta	Tekâfûl	Kooperatif
Sabit prim esasına dayalıdır.	Karşılıklı yardımlaşma esasına dayalıdır.	Karşılıklı yardımlaşma esasına dayalıdır.
Sigorta işleminden kazanç sağlamayı amaçlayan ivazlı bir sözleşmedir.	Kişiler teberru (bağış) mükellefiyeti ile katkı payı ödemektedir.	Ortakların karşılıklı dayanışma ve iş birliği içerisinde olduğu ivazlı bir sözleşmedir.
Risk transferi bulunmaktadır.	Risk paylaşımı bulunmaktadır.	Risk paylaşımı bulunmaktadır.
Yönetimde sigortalı kişilerin katılımı söz konusu değildir, yönetim şirket tarafından sağlanmaktadır.	Teberru fonunun yönetimi sigortalılar arasından seçilen bir kurul ya da ücret karşılığı iş ve işlemleri yapan bir anonim şirket tarafından gerçekleştirilmektedir.	Yönetim, kooperatif ortakları arasından seçilen bir kurul tarafından gerçekleştirilmektedir.

Kaynak: (Aydın, 2021, s. 291; Hacak, 2017, s. 107).

İslam iktisadında kooperatiflerle ilgili ele alınacak diğer bir husus Kooperatif Katılım Bankacılığıdır. Kooperatif Bankacılığı, finansal açıdan yeteri kadar büyük olmayan kişilerin ya da kurumların birlikte hareket etme fikriyle ortak ekonomik hedefler doğrultusunda, ortaklarına (paydaşlarına) ödünç vererek onları borçlandırmak, bu işlemleri yasalara uygun bir şekilde planlamak, yönetmek ve ihtiyaç halinde kolaylık sağlamak amacıyla kurulan müesseselerdir (Demir, 2020, s. 57). Kooperatif katılım bankacılığı ise, bu işlemlerin İslami ilkelere uygun biçimde gerçekleşeceği sistemdir. Kooperatifçilik ile katılım bankacılığı ilkelerinin ve uygulamalarının benzer olması, faaliyet alanlarının ortak özelliklere sahip olması göz önüne alındığında böyle bir bankanın kurulması, her iki alanın gelişmesi için bir fırsat olarak değerlendirilebilir (Demir, 2020, s. 97). Mevcut küresel krizler kooperatif bankacılığının önemini ortaya koymuştur. Kooperatifler kendi çabalarıyla kurulan ve faaliyet gösteren kurumlardır. Bu kurumların önceliği ortaklarının ihtiyaçları olduğundan, bu kurumlar her adımda ihtiyatlı davranmış ve mali krizlerden en az zararla çıkmışlardır (Demir, 2020, s. 56). Bu da kooperatif katılım bankacılığı sisteminin önemini ortaya koy-

maktadır. Tüm bu sebepler göz önüne alındığında kooperatif katılım bankası kurma hedefi, oldukça önem arz etmektedir. Kooperatif katılım bankacılığı, kooperatiflerin finans piyasasına ulaşmalarını sağlar, böyle bir banka kurulduğu takdirde geleneksel finans ürünlerine kooperatifler aracılığıyla alternatif ürünler sunulmuş olur (İNGEV, 2021, s. 14). Böylece katılım bankacılığı sektörü kâr-zarar ortaklığı projelerine yönlendirilmiş olur. Katılım bankacılığının hem sektör içerisinde yeri hem de yerelde bilinirliği artar.

SONUÇ

Kooperatifler, ortak ihtiyaçları karşılamak amacıyla, üyeler arasında eşitlik esasının olduğu, demokratik yönetimi olan, gönüllü kimseler tarafından karşılıklı yardımlaşma, dayanışma ve iş birliğine dayalı olarak kurulmuş olan kurumlardır.

Kooperatifler kendine özgü bir yapıya sahiptir. Ana sözleşmelerindeki maddeler İslami ilkelere uygun olduğu takdirde bu kurumlar, İslam iktisadında banka dışı İslami bir kurum olarak önemli bir yere sahip olabilmektedir. Çünkü kuruluş esaslarının temeli bir Müslümanın sahip olması gereken hasletlere dayanmaktadır.

Kooperatifler kâr amacıyla kurulmamaktadır. Bu kurumların nihai hedefi toplumsal fayda sağlayabilmektir. Kooperatifler bireylere yönelik kısa süreli kâr elde etmeyi değil, topluma yönelik uzun vadeli fayda sağlamayı amaçlamaktadır. Sermaye, bu kurumlarda mutlak bir unsur değildir, araç seviyesine indirgenmiştir. Zaten İslam iktisadında sermaye araç olarak kullanıldığı takdirde yarar sağlar. Maddi ilerleme asla birinci hedef olmamalıdır. Bu açıdan da kooperatifler, İslam iktisadının gelişmesine katkı sağlayacak kurumlar arasında nitelendirilebilir.

Kooperatifler, fütüvvet ve ahilik geleneğinden tevarüs etmiştir. Fütüvvet ve ahilik gibi kooperatifler de iktisat-ahlak bütünlüğünün tesisinde önemli rol oynamaktadır. Bu açıdan kooperatifçilik anlayışının iktisat ve ahlak arasında kuvvetli bir bağ kurduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

Kooperatifçilikteki iş birliği anlayışı, bireylerin işlerini kendilerinin yapabilmesini sağlamanın yanı sıra yardımlaşma ve dayanışma anlayışını güçlendirir. Toplum arasında iletişimi kuvvetlendirir. Bu da toplumun bir olma, birlik olma anlayışını geliştirmektedir.

Sosyal olduğu kadar iktisadi olarak da kilit bir noktada olan kooperatifler, sosyal adaletin oluşmasında, yoksulluğun azaltılmasında, istihdamın artırılmasında, sosyal sorumluluğun gelişmesinde ve ekonominin ilerle-

mesinde önemli rol oynamaktadır. Kooperatifler yerel sermayeyi büyük işletmelere dönüştüren kurumlardır.

Kooperatifler kırsal bölgelerde de birçok misyon yüklenmektedir. Bu bölgelerde sürdürülebilir yapılanmalar oluşturulmasına önayak olur, ekonomik faaliyetlerin çeşitlenmesini sağlar, üretimi arttırır, bu bölgelerde istihdam alanları oluşturur. Bunun yanı sıra bireylerin küçük birikimlerinden büyük kaynaklar oluşturulmasına olanak sağlar. Bu bağlamda tarım sektöründeki kooperatiflerin hem bölgesel hem de küresel anlamda ekonomiye katkı sağladıklarını söylemek mümkündür. Sürdürülebilir bir iş modeli olan kooperatifler, yerel ekonomileri güçlendirir, bireylerin yaşam şartlarını iyileştirir ve faaliyetleri aracılığıyla insanlara sorumluluk bilinci kazandırır.

Kooperatifler günümüzde kamu sektörü ve özel sektörün yanında üçüncü sektör olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Türkiye’de kooperatifçilikle ilgili üzerinde durulması gereken bazı hususlar vardır. Bu hususlar şunlardır:

- Kooperatifçilik ile ilgili farkındalık oluşturulması gerekmektedir. Devletler, kooperatifçilik üzerinde en etkili çatıdır, bu sebeple bu farkındalığın devlet eliyle oluşturulması önemlidir.
- Kooperatiflerin istihdam konusundaki pozitif etkisi göz önüne alınarak toplumda ekonomik yönden güçsüz olan kesimler için kooperatif kurulması kolaylaştırılmalıdır.
- Kooperatiflerin gelişmesi adına finansman hususunda gerekli destek verilmelidir. Bu konuda gerekli olan kurumsal ve yasal düzenlemeler yapılmalıdır.
- Kooperatifler arasında iş birliği arttırılmalıdır. Kooperatifler üçüncü sektör olarak bilinen, piyasanın etkinliğinin çok hissedilmediği bir alandır. Bu kurumlar, gelişebilmek adına ihtiyaç duydukları ürünleri ve hizmetleri içerisinde bulundukları kooperatif sistemleri içerisinde edinmelidir.
- Kooperatiflere dair güncel ve güvenilir bilgi edinebilmek ve uygun politikalar oluşturabilmek için kooperatiflerin bağlı olduğu bakanlıklar tarafından düzenli olarak raporlar sunulmalıdır.
- Kooperatifçilik ile ilgili verilen eğitimlerin kalitesini arttırmak için geleceğe dönük ve kooperatifçiliğin ihtiyaçlarını dikkate alan eğitimlerin tasarlanması oldukça önemlidir. Bunun yanı sıra bu eğitim-

ler için kooperatifçilik özelinde çeşitli araştırma ve geliştirme merkezleri kurulabilir.

- Kooperatiflerin gelişimine dair önerilen projelere gerekli önem verilmeli, bu projeler devlet tarafından desteklenmelidir.
- İslami sigorta sistemi olan tekâfül sistemi, ilkeleri ve esasları açısından kooperatiflere oldukça benzemektedir. Bu sebeple ilkelerinin, esaslarının ve hedeflerinin aynı olması hasebiyle tekâfül, kooperatifler aracılığıyla uygulanabilir.
- Katılım bankacılığı ile kooperatifçilik uygulamaları bir araya getirilerek kooperatif katılım bankacılığı kurulabilir. Bu sistem, kooperatiflerin bünyesindeki üreticilerin ihtiyaçlarını karşılayabilir ve böylece küçük işletmelerin büyümesi sağlanarak kooperatiflerin finansal problemlerine büyük ölçüde çözüm sunulmuş olur. Katılım bankalarının kooperatifleri finanse etmesi ile birlikte aynı zamanda reel ekonomiye katkı sağlanmış olacaktır. Bu bağlamda katılım bankaları risk paylaşımını esas alan mudârebe vb. ortaklık uygulamalarını kooperatifler ile bir araya gelerek gerçekleştirebilir. Bu sistem aynı zamanda katılım bankalarının sektör içerisindeki payının da artmasını sağlayacaktır.

Kooperatifler günümüzde yalnızca sosyal değil iktisadi olarak da önemli bir konumdadır. Çalışmada kooperatifler İslam iktisadı çerçevesinde ele alınmış ve kooperatiflerin iktisat-ahlak bütünleşmesinin en güzel örneklerinden biri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kooperatiflerin temelinde olan yardımlaşma ve dayanışma gibi esaslar İslami finans kuruluşlarının temelinde olan esaslara oldukça benzemektedir. Bu sebeple bu kuruluşların bir araya getirilmesi, kooperatifler ile İslami finans kuruluşlarının iş birliği içerisinde olmaları oldukça önemlidir. Kooperatifler ile İslami finans kuruluşlarının birlikte özgün bir yapı oluşturmaları istihdamın ve sürdürülebilir üretim faaliyetlerinin arttırılmasını sağlar. Bunun yanı sıra bu yapılanmalar kurulduğu takdirde ekonomik kalkınmada önemli rol oynayacaktır. Bu yapılanmaların kurulması hem kooperatiflere sosyal ve ekonomik açıdan destek olacak hem de İslami finans sektörünün gelişmesine ve derinleşmesine katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- AAOIFI. (2018). *Faizsiz Finans Standartları*. İstanbul: TKBB Yayınları.
- Akbolat, S. (2012). *Türkiye’de Kooperatiflerin Doğuşunda Devlet Etkisi ve Memleket Sandıkları*. Marmara Üniversitesi.
- Akipek, J. G. ve Akıntürk, T. (2002). *Türk Medenî Hukuku 1 Başlangıç Hükümleri Kişiler Hukuku*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Aydın, A. (2021). İslam Hukuku Açısından Kooperatiflerin Hukuki Niteliği. *Yıldırım Beyazıt Hukuk Dergisi*, (1), 253–304.
- Aysu, A. (2019). *Kooperatifler*. İstanbul: Yeni İnsan Yayınevi.
- Bilen, Ö. (2003). *Bölgesel/Yerel Kalkınmada Kullanılabilecek Finansal Sistemler, Aracı Kurumlar ve Türkiye İçin Önergeler*.
- Bilgin, N. ve Tanıyıcı, Ş. (2008). Türkiye’de Kooperatif ve Devlet İlişkilerinin Tarihi Gelişimi. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, (15), 136–159.
- Cevherli, F., Cevherli, K. ve Çakmaktaş, B. (2017). Bir Toplumsal Dayanışma Kurumu Olarak Ahlîğin İş Ahlâkına Dair İlkeleri ve Ekonomik Hayata Katkıları. *Journal of Current Researches on Social Sciences*, 7(1).
- Cooperative College. (2017). *Güçlü Eğiticiler Güçlü Kooperatifler Projesi İngiltere Kooperatif Geliştirme Eğitim Raporu*.
- Çağrı, M. (2013). Yardımlaşma. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*. Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Çelik, N. (2012). *Dünyada ve Türkiye’de Kooperatiflerin Ekonomik ve Sosyal Kalkınmadaki Rolü*. Gazi Üniversitesi.
- Çilingir, A. M. (2020). *Ziraat Bankası’nın Taşradaki Yüzü: Şube Yapıları ve Bağlılıkları*. İstanbul Teknik Üniversitesi.
- Dalgın, N. (2009). *SİGORTA. Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*.
- Davis, P. (2000). *Managing the Cooperative Difference A Survey of the Application of Modern Management the Practices in the Cooperative*.
- Demir, O. (2020). *Kooperatif Katılım Bankacılığı*. İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi.
- Digby, M. (1960). *The World Co-Operative Movement*. London: Hutchinson University Library.
- Dönmez, İ. K. (1996). Garar. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* içinde (ss. 366–371). İstanbul.
- Elmacı, M. (2017). Sigorta Kooperatifçiliği, Tekâfül ve Türkiye İçin Tekâfül Kooperatifçiliği. *Tekâfül Teori ve Uygulama* içinde . İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Erdoğan, M. (2016). *Fıkıh ve Hukuk Terimleri Sözlüğü*. İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Fındıkoğlu, Z. F. (1953). *Türkiye’de Kooperatifçilik Tatbiki Sosyoloji Denemesi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları.

- Forcadell, F. J. (2005). Democracy, Cooperation and Business Success: The Case of Mondragón Corporación Cooperativa. *Journal of Business Ethics*, 56(3), 255–274.
- Geray, C. (1972). Kooperatifçiliğin Dünya’da ve Türkiye’deki Nicel Gelişimi, 427–441.
- GTB, G. ve T. B. K. G. M. öncülüğünde. (2017). *Türkiye Kooperatifçilik Raporu 2016*.
- Güloğlu, T. ve Korkmaz, A. (2011). Kooperatifçilik İlkeleri, Küreselleşme ve Kooperatifçilikte Yeni Eğilimler. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 55(1), 811–831. <http://dergipark.gov.tr/iuifm/issue/812/8844> adresinden erişildi.
- Güney, N. (2020). *40 Soruda Ortaklıklar*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Güney, S. (2009). *Türkiye’de Yapı Kooperatiflerinin Muhasebe ve Finansman Sorunlarının Belirlenmesi Ve Çözüm Önerileri*. Atatürk Üniversitesi.
- Hacak, H. (2017). İslami Sigorta (Tekâfül) Ticari Sigortadan Farklı mıdır?. *Tekâfül Teori ve Uygulama* içinde . İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Hacısüleyman, D. (2019). *Bölgesel Kalkınmada Yerel Yönetimler ve Kooperatifçilik Politikalarının Rolü: Tire Süt Kooperatifi Örneği*. İstanbul Üniversitesi.
- Hazar, N. (1990). *Kooperatifçilik Tarihi*. Ankara: Türk Kooperatifçilik Eğitim Vakfı Yayınları.
- Hazar, N. (1996). *Kooperatifçilik Dersleri*. Ankara: Türk Kooperatifçilik Eğitim Vakfı Yayınları.
- International Cooperative Alliance. (t.y.). Cooperative identity, values & principles. Erişim adresi: <https://www.ica.coop/en/whats-co-op/co-operative-identity-values-principles>
- International Cooperative Alliance. (t.y.). What is a cooperative? Erişim adresi: <https://www.ica.coop/en/cooperatives/what-is-a-cooperative> (Erişim tarihi: 11.01.2022).
- International Raiffeisen Union. (t.y.). What is IRU? Erişim adresi: <https://www.iru.de/about-iru/> (Erişim tarihi: 15.01.2022).
- İNGEV. (2021). *Sosyal Dayanışma Ekonomisi İçin Güçlü Kooperatifçilik*. İstanbul.
- Kanyılmaz Polat, E. (2010). Kooperatif Birliklerinin Küreyerelleşme Sürecindeki Önemi. *Üçüncü Sektör Kooperatifçilik*, 45(2), 15–33.
- Kara, M. (2003). *Kooperatifçilik*. Bolu: Poyraz Ofset.
- Karanuh, Z. D. ve Turan, A. M. (2019). Tarımsal Desteğin Kırsal Kalkınma Üzerine Etkisi. *Kırsal Kalkınma ve Kooperatifçilik* içinde . Ankara: Ankara Üniversitesi Basımevi.
- Kazıcı, Z. (1988). Ahilik. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*. Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Kızılaslan, H. ve Menek, M. (2009). Kooperatiflerin Hukuki Statüsü ve Vergiler Karşısındaki Durumu. *Türk Bilimsel Derlemeler Dergisi*, 2(2), 47–55.

- Koçtürk, O. M. (2006). Türkiye’de Kooperatiflerin Vergilendirilmesi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13(2), 119–136. doi:10.18657/yecbu.11889
- Kol, E. N. (2011). *İktisadi Etkinlik-İstihdam-Kariyer Planlaması İlişkisi: Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri Üzerine Bir Uygulama*. Selçuk Üniversitesi.
- Kooperatifler Kanunu. (1969). Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.1163.pdf> (Erişim tarihi: 15.01.2022).
- Mannan, M. A. (1976). *İslam Ekonomisi Teori ve Pratik*. İstanbul: Fikir Yayınları.
- Özdemir, G. (2021). *Kooperatifçilik*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Özden, Ö. (2015). Türk Kültüründe Bir Değerler Eğitim Kurumu Olarak Ahilik. *Uluslararası Sempozyum İnsani Değerlerin Yeniden İnşası* içinde (ss. 121–140). Erzurum.
- Panko Birlik. (t.y.). Pancar Kooperatifleri ve Pankobirlik’in Kuruluşu. Erişim adresi: http://www.pankobirlik.com.tr/AnaSayfa/Genel_Bilgi_ve_Tarihce (Erişim tarihi: 15.02.2022).
- Resmî Gazete. (2011). Türk Ticaret Kanunu. Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/02/20110214-1-1.htm> (Erişim tarihi: 20.02.2022).
- T.C. Ticaret Bakanlığı Kooperatifçilik Genel Müdürlüğü. (t.y.). Karayolu Yolcu Taşıma Kooperatifi Anasözleşmesi. Erişim adresi: <https://ticaret.gov.tr/data/5d41a0d313b87639ac9e013d/621dcce23dcc36e6e2c86ec49b66010e.pdf> (Erişim tarihi: 17.02.2022).
- Tabakoğlu, A. (2013). *İslâm İktisadına Giriş*. İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Türk Dil Kurumu. (t.y.). Erişim adresi: <https://sozluk.gov.tr> (Erişim tarihi: 11.01.2022).
- Türker, M. ve Ekmen, E. (2012). Ülkemizde Tarımsal Amaçlı Kooperatifler ve Denetim. *Ziraat Mühendisliği*, (358).
- Türkiye Cumhuriyeti Anayasa Mahkemesi. 1961 Anayasası. <https://www.anayasa.gov.tr/tr/mevzuat/onceki-anayasalar/1961-anayasasi/> (Erişim tarihi: 15.01.2022).
- Türkiye Cumhuriyeti Anayasası. Erişim adresi: <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.2709.pdf> (Erişim tarihi: 15.01.2022).
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı. (t.y.). Türkiye’de Kooperatifçilik. <https://ticaret.gov.tr/kooperatifcilik/bilgi-bankasi/kooperatifler-hakkinda/turkiyede-kooperatifcilik> (Erişim tarihi: 14.02.2022).
- Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği. (t.y.). Tarihçe. Erişim adresi: <http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=40> (Erişim tarihi: 15.02.2022).
- Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği. (t.y.). TESKOMB Kredi-Kefalet Sisteminin İşleyişi. Erişim adresi: <http://www.teskomb.org.tr/index.asp?p=900> (Erişim tarihi: 17.02.2022).

- Türkiye Milli Kooperatifler Birliği. (2016). *Türkiye Milli Kooperatifler Birliği 2015 Yılı Çalışma Raporu ve 2016 Yılı İş Programı*. Ankara.
- Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri. (t.y.). Hedef ve İlkelerimiz. Erişim adresi: <https://tarimkredi.org.tr/kurumsal/temel-ilkeler/hedef-ve-ilkelerimiz/> (Erişim tarihi: 15.02.2022).
- Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri. (t.y.). Köklü Geçmişimiz. <https://tarimkredi.org.tr/kurumsal/koklu-gecmisimiz/> (Erişim tarihi: 15.02.2022).
- Uludağ, S. (1996). Fütüvvet. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*. Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.
- Uluslararası Çalışma Örgütü. (t.y.). ILO Ankara Ofisi Hakkında. Erişim adresi: <https://www.ilo.org/ankara/about-us/lang--tr/index.htm> (Erişim tarihi: 15.01.2022).
- Ültanır, M. S. (2019). *Türkiye’de Kooperatifçiliğin Tarihsel Seyri: Devlet İnisiyatif-Kalkınma İdeali*. Hacettepe Üniversitesi.
- Williams, R. C. (2007). *The Cooperative Movement Globalization From Below*. Ashgate Publishing.
- Yercan, M. (2007). Türkiye Ve Avrupa Birliğinde Tarımın Örgütlenme Desenive Tarımsal Kooperatifler. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 13(1), 19–29.
- Yıldız, R. (2009). *Tarım Kooperatiflerinde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. Marmara Üniversitesi.

BİR SOSYAL FİNANS KURUMU OLARAK İSLAMİ MİKROFİNANS KURULUŞLARI

Büşra AKTAŞ*

GİRİŞ

Yoksullukla mücadele kapsamında yıllardır farklı yöntemler kullanılmış ve geliştirilmeye çalışılmıştır. Ancak günümüzde hala yoksulluk için sürdürülebilir bir çözüm bulunamamıştır. Belirli bir kesim sürekli zenginleşirken diğer kısım yoksullaşmakta ve bu durum sonucunda gelir adaletsizliğinin oluşmasının yanı sıra insanların sosyo-ekonomik hayata dahil olma noktalarında da bir eşitsizlik görülmektedir.

Gelişmiş ülkelerde bulunan insanların finansal hizmetlere ulaşım oranı %90 iken, az gelişmiş ülkelerde bu oran %10'un altındadır (Tokmakçıoğlu, 2017, s. 119). Bu durum bizlere yoksul kesimin finansal hizmetlere çok uzak kaldığını ve geleneksel finans sisteminin yoksulları dışladığını göstermektedir. Bu bağlamda sosyal adaletin sağlanması ve tüm insanların eşit şekilde finansal hizmetlere ulaşabilmesi için birçok farklı yöntem uygulanmaktadır. Özellikle son yıllarda bu duruma alternatif bir çözüm sunmak amacıyla mikrofinans programlarının aktif şekilde faaliyet gösterdiği görülmektedir. Mikrofinans, yoksullardan maddi teminat istemeden finansmana ulaşmalarını sağlayan bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır. Mikrofinans kuruluşlarının sunduğu hizmetler, günümüzde yoksullukla mücadelede etkili yöntemlerden biri olarak görülmektedir.

* Yüksek Lisans Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalı, busraa.aktass0@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8533-2183

Mikrofinansın yoksul kişilerin finansmana ulaşması için önemli bir uygulama olduğu kabul edilse de sunulan hizmetler faiz içerdiğinden dolayı Müslümanlar için bir engel oluşturmaktadır. Bu sebeple İslami finans sistemine uygun şekilde ürünler sunan İslami mikrofinans kurumlarına ihtiyaç ortaya çıkmıştır. İslami mikrofinans kurumlarının sosyal adaleti sağlama ve yoksullukla mücadele noktasındaki rolü oldukça önemlidir.

Bu çalışmada özellikle İslami mikrofinans kuruluşlarının işleyiş ve faaliyetleri incelenmektedir. Çalışma iki ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde mikrofinans kavramı ve mikrofinans sisteminin işleyişi üzerinde durulmaktadır. Mikrofinans kavramının ne zaman ortaya çıktığı ve mikrofinans uygulamalarının temel prensipleri ele alınmıştır. Birinci bölümün son başlığında bazı mikrofinans kuruluşlarına değinilmektedir.

Çalışmanın ikinci kısmında ise İslami mikrofinans ile geleneksel mikrofinansın karşılaştırılmasına, İslami mikrofinans ürünlerine ve İslami mikrofinans kuruluşlarının detaylı işleyişlerine yer verilmektedir.

1. MİKROFİNANS

1.1. Mikrofinans Kavramı ve Ortaya Çıkışı

Mikrofinans, gelir seviyesi düşük insanlara, girişimcilere ve küçük işletmelere finansal hizmetlerin sağlanması olarak tanımlanmaktadır. Bir başka tanıma göre mikrofinans, gelir getirici bir iş gerçekleştirmek isteyen yoksul insanlara ihtiyacı olan sermaye imkanının sağlanmasıdır (Uslu, 2018, s. 9). İnsanların yoksulluk sınırından kurtulabilmesi, üretimlerinin desteklenmesi, sosyal ve ekonomik hayata dahil olup finansal hizmetlerden yararlanabilmesini sağlamaktadır.

Günümüz finans sisteminde sermaye ihtiyacı olan bir kişinin krediye ulaşması için bir teminat göstermesi gerekmektedir. Fakat yoksul kesimin çoğunluğu kırsal alanlarda yaşayıp kısıtlı kaynaklara sahiptir ve maddi teminatları bulunmadığından finansal hizmetlere ulaşamamaktadır (Parlakkaya ve Akten, 2015, s. 65). Mikrofinans sistemi, kişilerden maddi bir teminat istemeden güvene dayalı sosyal teminat yöntemi ile hizmet sunmaktadır. Bu bağlamda, yoksul kişilerin de finansal sisteme dahil olabilmeleri noktasında mikrofinans programları oldukça önemli bir rol oynamaktadır.

İnsanlık tarihi boyunca mikrofinans sistemine benzer şekilde yoksulların finansman ihtiyacını karşılayan birçok farklı yöntem ve faaliyet geliştirilmiştir (Ülev, 2021, s. 11). Fakat modern anlamda mikrofinans kavramı 1970'li yıllarda ortaya çıkmıştır. Muhammed Yunus, mikrofinansın kuru-

cusu kabul edilmektedir. Bangladeşli bir ekonomist olan Muhammed Yunus, öğrencileri ile gittiği bir köy gezisi sırasında, bambu tabureleri yapan kadınların yüksek faizlerle borçlanıp malzeme aldıklarını, bu sebeple çok az kârla satış yaptıklarını öğrenir ve bu kişiler için teminatsız düşük faizli krediler vermeye başlar (Grameen Bank, 2021). Bu olayla birlikte Muhammed Yunus, yoksul insanlara kendi işlerini kurabilmeleri ve yoksulluktan kurtulabilmeleri için bir fırsat sunmaya başlar. 1976 yılında bölgedeki bir bankanın desteğiyle yapılan destekler proje halinde devam etmiş, daha sonra ise sunulan hizmetler daha geniş alanlara yayılmıştır (Uslu, 2018). Bir süre boyunca yoksul kişilere kredi vermeye devam eden Muhammed Yunus, 1983 yılında mikrofinans hizmetlerini kurumsallaştırmaya karar vererek “köy bankası” anlamına gelen Grameen Bank’ı kurmuştur. Sosyal teminat ilkesini benimseyerek kişilere mikrofinans hizmetleri sunan Grameen Bank, modern anlamda mikrofinansın öncü kurumu kabul edilmektedir.

1.2. Mikrofinansın İşleyişi ve Temel Prensipler

Mikrofinans kurumları ilk dönemlerde yoksul insanların en temel ihtiyaçlarını giderecek şekilde kredi ile hizmet verirken, sonraki dönemlerde insanların finansal sisteme yavaş yavaş dahil olmalarıyla birlikte birçok farklı finansal ürünlerle hizmet vermeye başlamıştır. Mikrofinans kurumları; işletme kredileri, tarım kredileri, tasarruf ürünleri, mikrosigorta, transfer işlemleri, sosyal hizmetler, okuma yazma eğitimleri, temel düzeyde finans eğitimleri vb. hizmetler sunmaktadır (Özdemir, 2018, s. 38). Mikrofinans programlarının işleyişi hedef kitleye, sunulan hizmetlere göre değişiklik gösterebilmekte ve her mikrofinans kurumunun farklı yöntemleri olabilmektedir. Fakat sistemin işleyişine genel anlamda bakıldığında genel ortak hedefler ve bazı temel prensipler görülmektedir.

- Mikrofinans kurumları; düşük gelirli olan, kırsal kesimde yaşayıp finansal hizmetlere ulaşamayan, gelir getiri faaliyette bulunmak isteyip sermayeye ihtiyacı olan veya küçük işletmelerine destek arayan kullanıcılara hizmet vermektedir.
- Çoğu mikrofinans uygulamasında kullanıcıların büyük bir bölümünü kadınlar oluşturmaktadır. Bu durum, mikrofinans platformlarının ilk uygulanmaya başladığı dönemlerde özellikle kadınlara yönelik hizmet vermesinden kaynaklanmaktadır. Yalnızca kadınlara hizmet sunan kuruluşlar da mevcuttur. Kadınların sorumluluk bilincinin daha yüksek olması, geri ödemelerde düzenli davranması ve kadınların toplumda ekonomik anlamda güçlenmesinin amaç-

lanması; kadın kullanıcıların mikrofinans programlarına başvurularının daha fazla kabul edilmesinin sebepleri arasında gösterilmektedir (Dişbudak ve İnci, 2019, s. 74).

- Küçük krediler vererek kişilerin girişimlerini desteklemekle beraber tasarruf, sigorta gibi konularda da teşvik edilmekte ve bunların yanısıra bazı platformlar kullanıcılarına finansal eğitim dersleri sunmaktadır.
- Maddi teminat yerine güvene dayalı “sosyal teminat” yöntemi kullanılmaktadır. Grup modellerinde bu teminat grup içi kurallar sayesinde sağlanmaktadır. Bireysel modellerde ise kişilerden kefil istenmektedir.
- Kredi ödemeleri hassas bir şekilde takip edilmektedir. Kullanıcılar ile ilişkilerin kuvvetli tutulması, grup baskısı ve takip sıklığı, sosyal teminat sisteminin başarılı şekilde uygulanmasını sağlayan unsurlardır.

Mikrofinans uygulamalarının yürütüleceği hedef bölgenin seçimi verimlilik ve sürdürülebilirlik açısından oldukça önemlidir. Köy, ilçe veya belirli bir alan seçilirken o toplumdaki yoksulluk oranı, nüfus yoğunluğu, hangi ticari faaliyetlerle daha çok uğraşıldığı, demografik yapısı gibi maddeler incelenmektedir. Bu incelemeler sonucunda toplumun üretim faaliyetlerine uygun olan finansman araçlarını sunmak, mikrofinans hizmetlerini daha etkin hale getirmektedir. Seçilen bölgelerde mikrofinans hizmetlerinin tanıtımları yapılmakta ve kişiler, faaliyetler hakkında bilgilendirilmektedir. Mikrofinans kurumlarına başvuruda bulunan kişiler her kurumun kendine özel olan farklı kriterlere göre değerlendirmeye alınmaktadır. Değerlendirmelerde özellikle kişilerin güvenilir olmasına ve sermayeyi hangi faaliyetlerde kullanacağına dikkat edilmektedir.

1.3. Dünya’da ve Türkiye’de Mikrofinans Kuruluşları

1990’lı yıllarla birlikte birçok ülkede mikrofinans programları artış göstermiş ve yoksul kimselere finansal destek sağlama noktasında yeni bir sistem olarak benimsenmeye başlamıştır (Korkmaz ve Bayramoğlu, 2007, s. 103). Mikrofinans uygulamalarının başarılı sonuçlarından ötürü zamanla gelişmiş ülkelerde de mikrofinans kurumları yayılmaya başlamıştır. 1997 yılında Washington’da yapılan mikrokredi zirvesinde “Microcredit Summit Campaign” birliğinin kuruluş temelleri atılarak küresel kampanyalar başlatılmıştır (Korkmaz ve Bayramoğlu, 2007, s. 108). Bu durum mikro-

finans uygulamalarının dünyada kabul gören bir model haline geldiğini göstermektedir.

Dünya genelinde mikrofinans kurumlarına bakıldığında Asya, Latin Amerika ve Afrika bölgelerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Bangladeş'te Grameen Bank, Endonezya'da Bank Rakyat Indonesia, Hindistan'da NABARD ve Meksika'da bulunan Compartamos Banco Dünya çapındaki mikrofinans kurumlarına örnektir.

Türkiye'deki mikrofinans kurumları incelendiğinde öne çıkan kurumlar şunlardır:

TGMP: Türkiye Grameen Mikrofinans Programı (TGMP), Türkiye İsrâfî Önleme Vakfı (TİSVA) tarafından 2003 yılında kurulmuş olup kâr amacı gütmeyen, yoksullukla mücadele eden kadınlara finansal hizmetler sağlayan bir kurumdur (TGMP, 2022). Kurum, Türkiye genelinde 65 ilde 95 şubesiyle 40.000'in üzerinde girişimciye hizmet vermektedir (TGMP, 2022). TGMP'nin hedef kitlesi kadınlardır. İşleyiş olarak Grameen modelini örnek almıştır.

KOSGEB: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) 1990'da kurulmuştur. KOBİ'leri ve girişimcileri destekleyen programlar sunmaktadır.

MAYA Ekonomik Destek İşletmesi: Kadın Emegini Değerlendirme Vakfı tarafından 2002'de kurulan MAYA, düşük gelirli kadınlara finansal destek sağlama amacıyla kurulmuştur.

2. İSLAMİ MİKROFİNANS

2.1. İslami Mikrofinans Kavramı

Geleneksel mikrofinans kurumları düşük gelirli kimselere finansal hizmetler sunarak yoksullukla mücadelede önemli bir rol oynamaktadır fakat bu kurumların uygulamalarında düşük oranlı da olsa faizli işlemler barındırması, Müslümanların mikrofinans uygulamalarından faydalanmalarına engel olmaktadır. Bu bağlamda "İslami mikrofinans" kavramı ortaya çıkmıştır.

İslami mikrofinans; sermayeye ihtiyaç duyan düşük gelirli kimselere İslami finans ilkelerine uygun şekilde hizmet verildiği bir sistemdir. İslami mikrofinansta, herkes için adaleti teşvik etmek amacıyla İslami değerlere dayalı finansal ve finansal olmayan hizmetler sunulmaktadır (Riwajanti, 2013, s. 258). İslami mikrofinans sistemi, İslam'ın yoksullukla mücadelede teşvik ettiği yöntemler ile uyumaktadır. İslam'ın temelinde yoksulluğu

azaltmak için eldeki imkânları üretime, ticarete, emeğe dayalı gelir getirici faaliyetlere yönlendirmek esastır (Özdemir, 2018, s. 113). Düşük gelirli kim-selere gelir getirici bir işte bulunabilmeleri için sosyal ve finansal anlamda destek vermek o kişiler için daha sürdürülebilir bir çözüm olmaktadır.

İslami mikrofinans sistemi, İslam'ın sosyal ve ekonomik adalet anlayışı-nı benimsemekle beraber İslam'a uygun birçok farklı ürünle insanlara hiz-met sunmaktadır (Ülev, 2021, s. 30). Özellikle ortaklık yöntemleri ile küçük işletmeleri ve girişimcileri destekleyen fırsatlar sağlamaktadır. En yoksul kesimi finansal sistemin dışında tutmayıp zekât ile desteklenmesini sağla-maktadır. İslami mikrofinans, yalnızca Müslümanlara değil tüm insanlara hizmet sunan bir sistemdir. İşsizliğin azaltılması, istihdam olanaklarının artması, küçük girişimlere finansman desteğinin sağlanması ve toplumda güvenilirliğin artması konusunda oldukça önemli bir noktadır.

İslami mikrofinans programları, sürdürülebilir bir kalkınmanın sağlan-ması adına da önemli bir araç olarak görülmektedir. IsDB (İslam Kalkın-ma Bankası), AAOIFI (İslami Finansal Kurumlar Muhasebe ve Denetim Kuruluşu) ve Harward İslami Finans Projesi tarafından desteklenen bir-çok uluslararası konferansta bildiri ve çalıştay konusu olmaktadır (Gates Foundation, 2015). Özellikle Pakistan, Bangladeş ve Endonezya'da İslami mikrofinans kuruluşları başarılı bir şekilde faaliyetlerini gerçekleştirmeye devam etmektedir (Sezgin, 2020, s. 51). İMFK'ların (İslami Mikrofinans Kuruluşları) sayılarının artması, banka dışı İslami finansal kuruluşların insanlar tarafından daha bilinir ve tercih edilir hale gelmesine fayda sağ-layacaktır.

2.2. İslami Mikrofinans ile Konvansiyonel Mikrofinans

Arasındaki Farklar

İslami mikrofinans ve konvansiyonel mikrofinans kurumları yoksullu-ğu azaltmaya yönelik amaçlarıyla ortak bir soruna çözüm üretmek üzere kurulmuşlardır. İki kurum da yoksul insanların finansal hizmetlere ulaş-a-bilmesi için çalışmaktadır. Fakat kuruluş amaçları ortak olsa da sistemin işleyişinde, finansman yöntemlerinde, hedef kitle ve etik ahlaki değerler noktasında iki kurum arasında farklılıklar görülmektedir.

İki sistem arasındaki en önemli farklılık finansman kullandırma yönte-minde görülmektedir. Konvansiyonel mikrofinans faize dayalı ürünler ile borçlandırma yöntemini kullanırken İslami mikrofinans İslam hukukuna uygun sözleşme ve ortaklıkları kullanmaktadır (Özdemir, 2018, s. 99). İs-lami mikrofinans kurumlarının ortaklık yöntemleriyle çeşitli finansmanlar

sunması, özellikle girişimci ve proje sahibi kişilerin daha fazla faydalana-bilmesini sağlamaktadır. Ürün yelpazesinin geniş olması sayesinde kulla-nıcılar kendilerine uygun mikrofinans programlarını seçebilmektedir. Kon-vansiyonel sistemde ise faizli krediler nedeniyle kişiler daha zor durumlar altında kalabilmektedir.

Hedef kitle noktasında da farklılıklar bulunmaktadır. Konvansiyonel mikrofinansın hedef kitlesi genellikle kadınlardır. Kadınların ekonomik an-lamda güçlendirilmesi amaçlanmaktadır. İslami mikrofinansta ise hedef kit-le ailedir. Konvansiyonel mikrofinans kurumlarında en yoksul kesim hedef kitlenin dışında kalmaktadır fakat İslami mikrofinans kurumları bu kimse-leri zekât ile destekleyerek hedef kitlenin içinde tutar (Sezgin, 2020, s. 62).

Bir diğer önemli farklılık fon kullandırma ve fon kaynakları konusunda görülmektedir. Konvansiyonel mikrofinans kurumlarında müşteriye nakit olarak ödeme yapılmaktadır. İslami mikrofinans kurumlarında ise genel-likle mal alışverişi/ortaklık durumu söz konusudur (Özdemir, 2018, s. 99). Karz-ı hasenin kullandırıldığı programlarda ise kişinin karz- ı haseni gelir getirici faaliyetlerde kullanacak olması önemsenmektedir. Her iki sistemin de fon kaynaklarında dış kaynaklar ve müşteri tasarrufları bulunmaktadır. Farklı olarak İslami mikrofinans kurumlarında İslami yardım kuruluşları-nın bağışları da bulunmaktadır.

Tablo 1. Konvansiyonel ve İslami Mikrofinans Arasındaki Farklar

	Konvansiyonel Mikrofinans	İslami Mikrofinans
Fon Kaynakları	Dış fonlar ve müşterilerin tasarrufları	Dış kaynaklar, müşteri tasarrufları ve İslami hayır kurumlarının yardımları
Yoksulların Sınıflandırılması	En yoksullar dışarda kalmaktadır	En yoksul kesim zekat ile desteklenerek sisteme dahil edilir.
Fon Transferi	Nakit	Alım satım
Borcun yükümlülüğü (borç kadına verildiğinde)	Borcu alan kişi	Borcu alan kişi ve eşi
Varlıklar / Ürünler	Faize dayalı ürünler	İslami finansal sözleşmeler / ortaklıklar
Hedef Kitle	Kadınlar	Aile
Geri Ödememe Riskinde Kullanılan Yöntem	Grup baskısı	Grup baskısı – Tanıdık garantisi -İslam ahlakı
Sosyal Gelişim Programları	Seküler - Davranışsal- Etik	Dini – Davranışsal - Etik
Kadınların Hedeflenmesinin Amacı	Kadınların güçlendirilmesi	Ulaşım ve iletişim kolaylığı

Kaynak: (Ahmed, 2002, s. 41)

2.3. İslami Mikrofinans Ürünleri

2.3.1. Mudârebe

Mudârebe, kârda ortaklık gayesiyle taraflardan birinin sermayesini, diğerrinin emeğini ortaya koyduğu bir sözleşmedir (Kalkan, 2020, s. 25). Mudârebe sözleşmesinde bir tarafın emeğini ortaya koymasından kasıt; bilgi, uzmanlık, girişimcilik, birikim şeklinde olabilmektedir. Mudârebe ortaklığı mutlak ve mukayyet mudârebe şeklinde ikiye ayrılır. Mutlak mudârebeye sermayedar girişimciye bir şart koşmaz, ticaret yaparken serbest bırakır; mukayyet mudârebeye ise sermaye sahibi anaparayı teslim ederken girişimciye bazı şartlar koyarak ticaret yapacağı alanı veya satın alacağı ürünleri sınırlayabilir (Döndüren , 2014, s. 90). Peygamber Efendimiz (sav) ile Hz. Hatice annemiz de mudârebe ortaklığında bulunmuştur, Efendimiz Hz. Hatice'nin ticari mallarını Şam'a götürerek ticaret yapmıştır (Turan, 2018, s. 21).

Mudârebe sözleşmesi İMFK tarafından şu adımlarla yönetilir: Belirli bir fikri / projesi / emeği olan mikrofinans kullanıcısı İslami mikrofinans kurumuna başvurur, kurum sermaye desteği sağlar ve anlaşılan kâr oranına göre paylaşım yapılarak mudârebe ortaklığı kurulmuş olur (Ülev, 2021, s. 36). Zarar edilmesi durumunda zararı İslami mikrofinans kurumu karşılar.

2.3.2. Müşâreke

Müşâreke, iki veya daha fazla kişinin bir araya gelerek eşit veya farklı miktarlarda sermaye koyarak kurdukları ortaklıktır (Güney, 2020, s. 10). Müşâreke sözleşmesinde, bir taraf sermaye diğer taraf ise hem emek hem sermaye ortaya koyabilmektedir. Ortaklıkta sermayeler eşit olmak zorunda değildir. Sermayeler farklı olabildiği gibi kâr oranı da yine anlaşmaya göre belirlenmektedir. Fakat zarar edildiği takdirde sermaye oranına göre zara katlanılmaktadır.

İhtiyaç duyduğu sermayeyi tamamlayamayan bir girişimci İMFK'ya başvurduğunda, İMFK girişimcinin projesine ortak olarak finansman desteği sağlar (Ülev, 2021, s. 37). Mudârebeden farklı olarak, İMFK'ya başvuran müşteri hem emeği hem de sermayesiyle ortak olmaktadır. Kâr elde edilirse karşılıklı anlaşılan orana göre, zarar oluyorsa sermaye oranına göre paylaşılmaktadır.

2.3.3. Murâbaha

Murâbaha, maliyet üzerine belirli bir kâr ilave edilerek gerçekleştirilen satış anlamına gelmektedir (Yaman ve Çalış, 2018, s. 318). Murâbahanın uy-

gulama ve yönetim aşamaları diğer İslami finansman türlerine göre daha kolaydır ve bu sebepten dolayı İslami finasta oldukça yaygın şekilde kullanılmaktadır.

İslami mikrofinans uygulamalarında kullanılan murâbaha yöntemi, yoksul kişilerin ihtiyaç duyduğu bir malı taksitli olarak satın alabilmelerini sağlamaktadır. Müşteri bir mal alımı için İMFK'ya başvurduğunda, belirlenen kâr oranı ve ödeme planı ile mal müşteriye satılır (Özdemir, 2018, s. 113). Müşteri ödemeleri mikrofinans kurumuna yapar.

2.3.4. Selem ve İstisnâ'

Selem sözleşmesi, peşin alınan para karşılığında misli bir malın veresiye olarak mübadele edilmesidir (Döndüren, 2016, s. 314). Selem akdi çoğunlukla tarım işlemlerinde uygulanan bir İslami finans ürünüdür. İslami mikrofinans uygulamalarında da kırsal kesimde ve köylerde yaşayan yoksul kişilere üretim süreçlerinde finansman desteği sunmak için kullanılmaktadır. Özellikle tarımla uğraşan kullanıcılar bu finansmandan faydalanmaktadır.

İstisnâ' sözleşmesi ise belirli bir ücret karşılığında özellikleri bilinen bir malın imal edilmesini konu edinen sözleşmedir (Yaman ve Çalış, 2018, s. 321). Müşteri, özellikleri belirli olan bir eşyanın üretilmesi için başvurduğunda, İMFK müşteri adına ürün üreticisi ile anlaşır, ürünü müşteriye teslim eder ve müşteri anlaşılan ödeme şekliyle İMFK'ya ödemelerini yapar (Özdemir, 2018, s. 120).

2.3.5. Müzâraa ve Müsâkât

Bir tarafın arazisini ortaya koyduğu diğer tarafın ise emeği ile çalıştığı ve elde edilen ürünün belirli oranlarla paylaşılması üzerine yapılan ortaklığa müzâraa denir (Döndüren, 2016, s. 450). Bahçesi olan biri ile o bahçenin ve ağaçların bakımını üstlenen kişinin kurduğu ortaklığa ise bağ-bahçe ortaklığı anlamına gelen müsâkât adı verilmektedir (Döndüren, 2016, s. 450). Çoğu İslami mikrofinans programları kırsal kesimde yaşayan insanlara yönelik olduğu için tarım ve ziraat ile ilgili sözleşmeler oldukça önemlidir.

2.3.6. Karz-ı Hasen

Üzerine bir miktar eklemekten ve menfaat beklemekten verilen faizsiz borca karz-ı hasen (güzel borç) denir (Döndüren, 2016, s. 410). Karz-ı hasen özellikle faizli işlemlere bulaşmadan helal şekilde borç kullanmanın, sermayeye ulaşmanın en iyi yollarından biridir. Diğer İslami sözleşmelere göre daha geniş kullanım alanı sunmaktadır. İslami mikrofinans kurumları

tarafından küçük işletmeleri ve gelir getirici faaliyette bulunmak isteyen kişileri desteklemek amacıyla oldukça sık kullanılmaktadır.

2.3.7. İcâre

İcâre; kiraya vermek, bir şeyden yararlanma hakkını satmak, bir bedel karşılığında bir süre yararlanmak anlamlarına gelmektedir (Döndüren, 2016, s. 505). Bir makine veya teçhizata ihtiyacı olan mikrofinans kullanıcısı İslami mikrofinans kurumuna başvurur. Bu durumda İslami mikrofinans kurumu malı satın alarak ihtiyacı olan müşteriye kiralar, kiralama dönemi sonrasında ise malın mülkiyeti müşteriye geçer (Ülev, 2021, s. 39).

2.3.8. Zekât

Zekât, yoksulluğu azaltmada önemli bir role sahiptir. İslami mikrofinans ürünlerini kullanamayan çok yoksul kimselere zekat ile karşılıksız şekilde destek sağlanmaktadır. İslami mikrofinans kurumlarının aracılığı sayesinde zekâtlar ihtiyaç sahibi kişilere etkin bir şekilde aktarılabilir.

3. İSLAMİ MİKROFİNANS KURULUŞLARI

Dünya üzerinde bulunan İslami mikrofinans kuruluşlarının sayısı Bangladeş, Endonezya, Pakistan ve Afrika ülkelerinde yoğunlaşmaktadır. Bu bölgelerde yürütülen İslami mikrofinans programları, genellikle kırsal kesimde yaşayan belirli bir kesim ve topluluğun ihtiyacına yönelik çeşitli hizmetler sunmaktadır. Çalışmanın bu kısmında Sudan, Bangladeş, Pakistan ve Türkiye’den seçilen beş farklı İslami mikrofinans kuruluşunun uygulamaları incelenmektedir. Bu inceleme kapsamında kuruluşların ilkeleri, finansman yöntemleri, hedef kitlesi ve finansman süreçlerine yer verilmiştir. Bu kuruluşlar seçilirken farklı finansman ürünleriyle hizmet sunan, farklı statülerde kurulan ve özel projeler uygulayarak ön plana çıkan programlar dikkate alınmıştır.

3.1. IRADA

IRADA İslami mikrofinans programı, Sudan’ın en büyük İslami bankası olan Bank of Khartoum’un bünyesinde kurulmuştur (Bank of Khartoum, 2022). Çeşitli ortaklıklar ile Sudan’daki düşük gelirli kimselere finansal destek vermeyi amaçlamaktadır. Murâbaha, mudârebe, selem, istisnâ ve müşâreke yöntemlerini kullanmaktadır.

IRADA, toplumda bulunan tüm sektörlerdeki (zanaatkarlar, emekliler, üreticiler, ev hanımları vs.) düşük gelirli kişilerin hedef gruplarına dahil

olabileceğini belirtmektedir. Bu gruplar şu şekilde sınıflandırılmaktadır (Bank of Khartoum, 2022):

- Bireyler: Ekonomik olarak aktif ve düşük gelirli olan kişiler
- Dayanışma Grupları: Ortak bir faaliyette çalışan kişiler
- Üretken Aileler: Bir aileden ortalama 5 kişi
- Üretken Dernekler: Ortak bir faaliyet alanında bulunan dernekler

IRADA, İslami mikrofinans ürünlerini akıllı finansman projeleriyle birleştirerek farklı kurumlar ile iş birliğinde bulunmaktadır (Ülev, 2021, s. 90). Bu projelerden ikisi şu şekildedir:

- Abu Halima Sera Projesi: Mudârebe yoluyla finanse edilen bu proje Sudan'daki mezun gençlere yöneliktir. Projede akıllı finansman ürünleri kullanılarak modern tarım sektörünün güçlendirilmesi ile birlikte sera tarımı alanlarının geliştirilmesi hedeflenmektedir (Bank of Khartoum, 2022).
- Elektrik Bağlantı Projesi: Bu projede akıllı finansmanlarla birlikte istisnâ' sözleşmesi kullanılmaktadır. Proje, yoksul kişilerin elektrik ihtiyacının karşılanması, düşük maliyetle sürekli elektrik enerjisinin üretilmesi ve elektrik bulunmayan bölgelere altyapının oluşturulmasını sağlamaktadır (Bank of Khartoum, 2022).

Tablo 2. IRADA İslami Mikrofinans Ürünleri

Ürünler	
Kişi, grup ve bayiler için gelir getirici projelerin finansmanı	Mevcut işi olan veya yeni iş kuracak kişilere işletmelerini geliştirebilmeleri için verilen finansmandır. Tüm sektörlerle yöneliktir. Hem bireyler hem de gruplar kullanabilmektedir.
Mevcut projeler için bireysel finansman	Bu finansman, kuruluşundan itibaren 6 ay geçmiş olan projeler için kullanılmaktadır. Küçük kalkınma finansmanı olarak da kabul edilir.
Yeni proje kurmak isteyenler için bireysel finansman	Yeni bir projesi olan ve IRADA'nın akredite edilmiş eğitimlerine katılan kişilere sunulan finansmandır.

Ürünler	
Mevcut projeler için bireysel grup finansmanı	Bu finansman mevcut projesi olan bireylere verilmektedir. Bireyler geri ödemelerden grup bağlamında sorumludur. Grup içindeki her birey için aynı koşullar uygulanmaktadır. Gruptaki her bireyin finansman limiti 20.000 SDG'dir. Gruplar 3-10 kişiliktir.
Yeni projeler için bireysel grup finansmanı	Bu finansman yeni bir projesi olan bireylere verilmektedir. Bireyler geri ödemelerden grup bağlamında sorumludur. Grup içindeki her birey için aynı koşullar uygulanmaktadır. Gruptaki her bireyin finansman limiti 20.000 SDG'dir. Gruplar 3-10 kişiliktir.
Dayanışma grupları için finansman	Bir faaliyet çalışması için bir araya gelen ve kendilerine sağlanan finansmanın geri ödemesinde dayanışma içinde olan gruplara verilen finansmandır. Grup, IRADA görevlileri tarafından denetlenir ve grup liderleri IRADA'ya rapor sunması için görevlendirilmektedir.
Dernekler ve kooperatifler için finansman	Mikrofinansın operasyon yönetimine uygun idari bir yapıya sahip olan , mikrofinans uygulamalarında bulunabilen dernek veya kooperatiflere verilmektedir.
Tasarlanmış projelerinin finansmanı	IRADA'nın tasarladığı projeler için kullanılmaktadır.
Mikrofinans ajansları için finansman	Finansal sistemden uzak kalmış veya kırsal alanlarda yaşayan kişilere finansal hizmet sunabilmek için kullanılmaktadır. Ajans, mikrofinans müşterileri ile kurum arasında aracılık görevi üstlenmektedir. Aracı ajanslar; topluluk temelli kuruluşlar, birlikler veya mikrofinans alanında çalışan şirketler olabilmektedir
Sosyal finansman (tüketici)	Yalnızca bireyleri finanse etmek için (sağlık, eğitim harcamaları) veya ihtiyaç sahibi kişilere kullandırılan finansmandır. Akademik ihtiyaçları karşılamak için de kullanılmaktadır.

Kaynak: (Bank of Khartoum, 2022) Erişim Tarihi: 28 Nisan 2022

3.2. Bangladeş İslam Bankası (IBBL) Kırsal Kalkınma Programı (RDS)

Bangladeş'te kırsal kesimde yaşayan insanlar ile kentte yaşayan insanlar arasındaki ekonomik eşitsizlik oldukça fazladır (İslami Bank Bangladesh Limited, 2022). Kırsal bölgelerde yaşayan kişiler işsizlik ve istihdam alanı

eksikliğinden ötürü çoğunlukla tarımla uğraşmaktadır. Bangladeş'teki az gelişmiş bölgelerde adil şekilde kalkınmayı sağlamak ve kırsal alanlardaki kişilere finansal hizmet sunmak amacıyla 1983'te kurulan Bangladeş İslam Bankası, Güneydoğu Asya'daki ilk İslami bankadır (İslami Bank Bangladesh Limited, 2022).

Bangladeş İslam Bankası, hedefleri ve misyonu doğrultusunda kırsal kesimdeki insanlara istihdam alanı sağlamak için "Kırsal Kalkınma Programı" (RDS) adıyla İslami mikrofinans programı başlatmıştır. Bangladeş İslam Bankası, hem ilk ve en büyük İslami mikrofinans programını uygulamış hem de yoksullukla mücadele platformunu bankacılık ile entegre etmeyi başarmıştır (Gates Foundation, 2015).

RDS Programının ana hedefleri şu şekilde belirtilmektedir (İslami Bank Bangladesh Limited, 2022):

- Kırsal bölgelerdeki yatırım olanaklarını tarım dışı faaliyetler ile genişletmek
- Temiz içme suyu ve barınma ihtiyaçları için kuyu ve kırsal konut olanakları sağlamak
- İşsiz gençlerin ve yoksulların gelir getirici faaliyetlerini finanse etmek
- Aşırı yoksul insanlara sağlık ve eğitim hizmetleri sağlamak

RDS'nin hedef kitlesi şu şekilde belirtilmektedir (İslami Bank Bangladesh Limited, 2022) :

- 18-50 yaşları arasında, projenin uygulanacağı alanda ikamet eden çalışan kişiler
- En fazla 0.5 akre arazisi olan çiftçiler
- Kırsal alanda çok küçük faaliyetlerde çalışan kişiler
- Yoksul kadınlar
- Diğer bankalarda borçlu durumda olan kişiler RDS programından faydalanamamaktadır.

RDS'nin hedef bölge seçimi (İslami Bank Bangladesh Limited, 2022):

- Program ilk önce Bangladeş İslam Bankası'nın şubelerinin yakınlarındaki kırsal alanlarda pilot program olarak başlatılmıştır. Daha sonra kademeli şekilde farklı alanlara yayılmıştır.

- Belirlenen her şube binasına en fazla 10 km mesafede olan köyler seçilmektedir.
- Köy seçimi yapılırken yoksul insanların sayısına, üretim faaliyetlerinin durumuna dikkat edilmektedir.

RDS Finansman ürünleri (İslami Bank Bangladesh Limited, 2022):

- Kullanıcılara ilk etapta en fazla 10.000 BDT miktarında finansman kullanılmaktadır. Daha sonra kişilerin performansına göre her dönemde 2000-5000 BDT artırılabilir.
- Programlarda murâbaha ve müşâreke yöntemleri kullanılmaktadır.

Tablo 3. RDS İslami Mikrofinans Ürünleri

Sektör	Süre	Üst Tutar (BDT)
Ekin Üretimi	1 yıl	25.000
Fidancılık, Çiçek Üretimi, Meyve Üretimi	1 yıl	50.000
Tarım Aleti	1-3 yıl	50.000
Canlı Stoklar	1-2 yıl	50.000
Kümes Hayvancılığı	1 yıl	35.000
Balıkçılık	1-2 yıl	50.000
Kırsal Ulaşım	1 yıl	20.000
Kırsal Konut	1-5 yıl	50.000
Şirket Dışı Faaliyetler	1 yıl	50.000

Kaynak: (İslami Bank Bangladesh Limited) Erişim Tarihi: 20.04.2022

RDS'nin güvenlik gereksinimleri ve tasarruf planı (İslami Bank Bangladesh Limited, 2022):

- Grup Garantisi: Gruptaki her bir üye diğer üyeler için kişisel garanti verir, borçların ödenmesinden sorumlu tutulurlar.
- Her bir grup üyesi mudârebe birikim hesabı açmak zorundadır. Haftalık 20 BDT tasarruf istenmektedir.

RDS'nin denetim ve takibinin yapılması (İslami Bank Bangladesh Limited, 2022):

- Kullanıcılar borçların geri ödenmesi noktasında grup üyelerini motive ve teşvik eder.
- Faaliyetlerin denetlenmesi için her 400 kullanıcıya bir saha görevlisi atanmaktadır.
- Bölge görevlileri, şube faaliyetlerini denetlemek üzere görevlendirilmektedir.
- Şubelerin haftalık ve aylık raporları düzenli olarak izlenmektedir.

3.3. WASIL Foundation

WASIL Foundation 1991 yılında Pakistan’da kurulmuştur. 2009 yılında konvansiyonel mikrofinanstan İslami mikrofinans programlarına geçiş yapmıştır ve bu durumla birlikte Pakistan’daki öncü İslami mikrofinans kurumlarından biri haline gelmiştir (WASIL Foundation, 2022). WASIL, yoksul kimseleri İslami finans hizmetleri, iş geliştirme hizmetleri, beceri eğitimleri sağlayarak sosyal ve finansal anlamda desteklemektedir. İşletmelerini büyütmek için finansmana ihtiyaç duyan girişimciler WASIL’ın ana hedef kitlesidir. WASIL geleneksel mikrofinans kuruluşu olduğu dönemlerde yalnızca kadınlara kredi verirken şu anda erkeklere de finansman vermektedir (Ülev, 2021, s. 62).

WASIL mikrofinans ürünleri:

- Selem
- İstisnâ’
- Murâbaha
- İcâre
- Azalan Müşâreke

3.4. Akhuwat

Akhuwat, faizsiz mikro kredi sağlamak amacıyla 2001 yılında Pakistan’da kurulmuştur. Kuruluşundan günümüze kadar faaliyetlerini başarılı bir şekilde devam ettirmektedir. Kurucusu Dr. Muhammed Saqib’tir. Akhuwat’ın ortaya çıkış fikri Dr. Muhammed ve arkadaşlarının katıldığı bir toplantıda ortaya çıkmıştır (Özdemir, 2018, s. 157). Toplantı esnasında hibe olarak ortaya koyulan bir miktar para, zor durumda olan yoksul bir kadına faizsiz mikro kredi olarak verilmiş ve o kadın krediyi verimli şekilde kullanarak 6 ay sonra borcunu ödemiştir (Sezgin, 2020, s. 64). Bu durumla birlikte; ihtiyaç sahibi kişilere güvenerek onlara faizsiz şekilde borç vermenin

ne kadar etkili olduğunu gören Dr. Muhammed, daha fazla yoksul insana ulaşarak faizsiz bir mikrokredi sistemi geliştirmek istemiştir. Bir süre “yardımsever faaliyet” adı altında devam eden uygulamalar, toplumdan gelen talep ve bağışların artmasıyla birlikte kurumsal bir hal almıştır. Bunun sonucunda 2001 yılında Akhuwat’ın ilk şubesi Lahor’da açılmıştır.

Akhuwat kelimesi “kardeşlik” anlamına gelmektedir. Mekke’den Medine’ye hicret eden Müslümanlara Medine’deki ensar yardım etmiş, evlerini açmış ve mallarını cömertçe paylaşmıştır. Akhuwat’ın kuruluşunu etkileyen de bu ensar-muhacir kardeşliğidir (Özdemir, 2018, s. 158). Paylaşma, yardımlaşma ve kardeşlik duygularının hâkim olması isteğiyle “Akhuwat” ismi seçilmiştir.

3.4.1. Akhuwat’ın Temel Amaç ve İlkeleri

Akhuwat’ın amaçları şu şekildedir:

- Yoksul insanlara İslami mikrofinans hizmeti sunmak,
- Yoksulluğu azaltma yöntemi olarak karz-ı haseni kullanmak ve uygulanabilirliğini artırmak,
- İnsanları karz-ı hasene teşvik etmek ve finansal sisteme dahil etmek,
- Mikrofinans programları dışında sosyal yardımlar ile de kardeşlik duygusunu artırmak,
- Mikrofinans sisteminden yararlanıp finansal destek alan kişilerin zamanla bağışçı durumuna dönüşmelerine yardımcı olmak,
- Akhuwat’ı sürdürülebilir bir kurum haline getirmek.

Akhuwat’ın ilkeleri şu şekildedir:

- Faizsiz İslami Mikrofinans İlkesi: Yoksulluğun faizli yöntemlerle ortadan kaldırılamayacağı inancına dayanarak faizsiz mikro krediler vermektedir.
- Dini Yerlerin Kullanımı İlkesi: Akhuwat kredi ödemelerini alırken camileri, dini alanları kullanmaktadır. Toplu yerler insanlara ulaşım konusunda fayda sağlamaktadır. Akhuwat karz-ı hasene dayalı mikrofinans programı uyguladığı için maliyetlerini en aza indirmeleri gerekmektedir. Bu sebepten dolayı kurum dini mekanları aktif olarak kullanıp camilerde insanlarla buluşmalar yapmakta ve finansmanın verilmesi ve tahsisi buralardan yapılabilmektedir (Sezgin, 2020, s. 66).

- Gönüllülük İlkesi: Zamanını ve yeteneklerini Akhuwat'ın misyonuna adanmış olan gönüllü insanlarla birlikte çalışılmaktadır.
- Borçluları Bağışçılara Dönüştürme İlkesi: Akhuwat, borç alan yoksul insanları güçlendirmeyi ve zamanla onların da bağış verebilecek duruma gelmelerini hedeflemektedir. Bu bağışlar zorunlu değil diğer ihtiyaç sahibi insanlara yardım etmeyi teşvik amaçlıdır (Özdemir, 2018, s. 159).
- Çeşitlilik ve Katılım İlkesi: Akhuwat din, ırk, cinsiyet ayırt etmeden toplumun tüm üyelerinin programlardan faydalanmasını sağlamaktadır.

3.4.2. Akhuwat'ın Finansman Süreci

Akhuwat'ın finansman süreci başlamadan önce ilk olarak hedef kitle ve hedef alan seçimi yapılmaktadır. Programların uygulanacağı köy veya kırsal alanlar seçilirken ulaşılabilirlik, tarım elverişliliği, yoksulluk oranı gibi kriterlere dikkat edilmektedir. Hedef kitle seçiminin ardından halka mikrofinans programlarının tanıtımı yapılarak farkındalık oluşturmaya çalışılmaktadır. Programların tanıtımı insanların yoğun olduğu bölgelerde, pazarlarda, insanların ibadet etmek için toplandıkları cami veya kilise yakınlarında gerçekleştirilmektedir (Özdemir, 2018, s. 163).

Programa başvuruların kabul edilmesiyle birlikte kişi seçimi yapılırken birçok incelemede bulunmaktadır. Kişilerin yoksulluk sınırı, sosyal çevredeki itibarı, alacağı finansmanı kullanacağı alanlar ve güvenilir olması gibi noktalar detaylı şekilde incelenmektedir. Sosyal değerlendirme ile kişinin güvenilirliği, iş değerlendirmesi ile yapılacak olan işin ayrıntıları taranmaktadır.

Bireysel olarak her kişiden iki garantör istenmektedir (Özdemir, 2018, s. 164). Finansman onay komitesinden kabul gören kişilerin finansmanı teslim edilir. Sonrasında müşterilerin geri ödeme süreci takip edilmeye başlanmaktadır. Bu süreçte Akhuwat, kullanıcılarına finansal eğitimler vererek birçok anlamda sosyal rehberlik sağlamakta ve manevi destekte bulunmaktadır.

3.4.3. Akhuwat İslami Mikrofinans Ürünleri

Akhuwat, yoksul kişilere yönelik birçok farklı finansman seçeneği sunmaktadır. Finansmanlara başvuru esnasında sadece 200 Rs sabit ücret alınmaktadır. Finansman değişse de ücret değişmemektedir.

- Girişici Aile Kredisi: Gelir getirici faaliyetlerde bulunmak isteyen veya mevcut işini büyütmek isteyen ailelere verilmektedir.

- **Tarım Kredisi:** Özellikle çiftçilerin ihtiyaçları için, tarımsal ürünleri satın alabilmeleri için sunulan kredidir.
- **Kurtarma Kredisi:** Yüksek faiz oranlarıyla borç almış yıllarca ödeyememiş, tefecilerden dolayı zor durumda kalan insanlara yardım etmek için kullandırılan kredidir.
- **Konut Kredisi:** Evlerinin tadilatı için finansman ihtiyacı duyan insanlara verilmektedir.
- **Eğitim Kredisi:** Çocuklarının eğitim masraflarını karşılayamayan ailelere ve akademik olarak iyi seviyedeki öğrencilere yardım amaçlı sunulan kredidir.
- **Evlilik Kredisi:** Evlilik masraflarını karşılayamayan gençlere veya ailelere verilmektedir.
- **Acil Kredi:** Beklenmeyen ağır olaylar, ani kayıp veya rahatsızlıklarla karşı karşıya kalan kişiler için kullandırılan kredidir.
- **Sağlık Kredisi:** Ağır hastalıklar yaşayan yoksul kişilerin masraflarını karşılayabilmesi için kullanılan kredidir.

İslami mikrofinans ürünlerinin kullandırım oranları, özellikleri, geri ödeme süreleri ve verilebilecek alt tutar- üst tutar detayları aşağıdaki tabloda detaylı şekilde açıklanmıştır:

Tablo 3: Akhuwat'ın Kullandırdığı İslami Mikrofinans Ürünleri

Ürün	Kullandırım Oranı	Açıklama	Ürünün Özellikleri
Girişimci Aile Kredisi	%85-95	Yeni bir iş kurmak veya mevcut işini büyütmek isteyen ailelere verilir.	Tutar: 10.000 Rs-50.000 Rs Süre: 10 – 36 ay Kar Oranı: %0 Faiz Oranı: Yok İlk başvuru Ücreti: 200 Rs Onay Sonrası Başvuru Ücreti: Yok Destekleme Fonu Katkısı: İsteğe bağlı olarak kredinin %1'i
Tarım Kredisi	%5-10	Küçük çiftçilere ihtiyaçlarını karşılaması için veya topraksız çiftçilere tarımsal girdi satın alması için verilir.	Tutar: 10.000 – 50.000 Rs Süre: 4 – 8 ay Kar Oranı: %0 Faiz Oranı: Yok İlk Başvuru Ücreti: Yok Onay Sonrası Başvuru Ücreti: Yok Destekleme Fonu Katkısı: İsteğe bağlı şekilde kredinin %1'i

Ürün	Kullandırım Oranı	Açıklama	Ürünün Özellikleri
Kurtarma Kredisi	%1-2	Tefecilerden dolayı zorda kalan insanları kurtarmak için verilir. Akhuwat borç verenlere bakiye tutarını öder, borçlu olan Akhuwat' a taksitlerle öder.	Tutar: 10.000- 100.000 Rs Süre: 10 – 36 ay Kar Oranı: %0 Faiz Oranı: Yok İlk Başvuru Ücreti: 200 Rs Onay Sonrası Başvuru Ücreti: Yok Destekleme Fonu Katkısı: İsteğe bağlı kredinin %1'i
Konut Kredisi	%1-2	Evlerinin tadilatında (çatı, oda, duvar vb.) kullanmak isteyenlere ve 5 Marla'ya kadar arsa veya evde oturan yoksul ailelere verilir.	Tutar: 30.000 – 100.000 Rs Süre: 36 ay Kar Oranı:%0 Faiz Oranı. Yok İlk Başvuru Ücreti: 200 Rs Onay Sonrası Başvuru Ücreti: Yok Destekleme Fonu Katkısı: İsteğe bağlı kredinin %1'i
Eğitim Kredisi	%1-2	Eğitim kredisinin amacı, başarılı ve çok iyi akademik sonuçları olan ancak düşük geliri olup ailesinden destek alamayan öğrencilere yardım etmektir.	Eğitim Durumu: Üniversiteye girişten yüksek lisansa kadar Tutar: 10.000-50.000 Rs Süre: 10 – 24 ay Kar Oranı: %0 Faiz Oranı: Yok İlk Başvuru Ücreti: 200 Rs Onay Sonrası Başvuru Ücreti: Yok Destek Fonu Katkısı: İsteğe bağlı olarak kredinin %'i
Sağlık Kredisi	%1-2	Ciddi rahatsızlıkları ve hastalıkları olan ve maddi durumları olmayan kişilere verilir.	Tutar: 10.000-50.000 Rs Süre: 10-24 ay Kar Oranı: % 0 Faiz Oranı: Yok İlk Başvuru Ücreti: 200 Rs Onay Sonrası Başvuru Ücreti: Yok Destek Fonu Katkısı: İsteğe bağlı olarak kredinin %1'i

Ürün	Kullandırım Oranı	Açıklama	Ürünün Özellikleri
Evlilik Kredisi	%1-2	Çocuklarının evlilik masraflarını karşılamak isteyen ailelere verilir.	Tutar: 10.000-50.000 Rs Süre: 10-24 ay Kar Oranı: % 0 Faiz Oranı: Yok İlk başvuru ücreti: 200 Rs Onay Sonrası Başvuru Ücreti: Yok Destek Fonu Katkısı: İsteğe bağlı olarak kredinin %1'i
Acil Kredi	%1-2	Ani kayıplar ve talihsiz durumlarla karşı karşıya kalan aileler için kullanılır.	Tutar: 10.000-50.000 Rs Süre: 10-24 ay Kar Oranı: %0 Faiz Oranı: Yok Onay Sonrası Başvuru Ücreti: Yok İlk Başvuru Ücreti: 200 Rs Fon Katkısı: İsteğe bağlı olarak kredinin %1'i

Kaynak: (Akhuwat, 2022) Erişim Tarihi: 20.04.2022

Tablo 4: Akhuwat İlerleme Raporu (Mart 2022)

İlerleme Göstergesi	Toplam
Toplam Faydalanan Aileler	5.240.968
Erkeklere Ödenen Toplam Krediler	3.018.831
Kadınlara Ödenen Toplam Krediler	2.222.137
Ödenen Tutar PKR /Rupi)	164.837.755.026
Geri Ödeme Oranı	%99.96
Aktif Krediler	714.866
Ödenmemiş Kredi Portföyü	25.694.379.902
Şube Sayısı	858

Kaynak: (Akhuwat, 2022) Erişim Tarihi: 25.04.2022

3.4.4. Akhuwat'ın Sosyal Faaliyetleri

Akhuwat, İslami mikrofinans hizmetlerinin beraberinde birçok sosyal sorumluluk programlarını da yürütmektedir. Giyim bankası programı ile Akhuwat'a bağışlanan kıyafetler ve ev eşyaları toplanıp temizlenerek yoksul ailelere hediye edilmektedir. Sağlık hizmetleri programı aracılığıyla temel sağlık bakımlarını karşılayamayan ailelere yardım edilerek yoksullara hizmet etmek isteyen gönüllü doktorlar ile ücretsiz muayeneler sunulmaktadır. Eğitim hizmetleri programı ise şiddete maruz, sokakta yaşayan çocuklara eğitim hizmeti sunmaktadır. Yoksul ailelerin çocuklarına ücretsiz eğitim ve danışmanlık verilmektedir.

3.5. İKSAR

İslam İktisadı Araştırma ve Uygulama Derneği (İKSAR) 2018'de Sakarya'da kurulmuştur (İKSAR, 2022). Türkiye'de İslami mikrofinans hizmeti sunan ilk kuruluştur. Karz-ı hasene dayalı İslami mikrofinans programını uygulayan İKSAR, teorik bilgilerin pratiğe yansıtılmasını ve toplumda İslam iktisadı alanında bir bilinç oluşmasını amaçlamaktadır.

İKSAR'da 2 farklı program mevcuttur: Karz-ı hasen programı ve hayrola projesi. Karz-ı hasen programı ile sermayeye ihtiyaç duyan dar gelirli kimselere İslami mikrofinans hizmeti verilirken, hayrola projesi ile ikinci el eşyaların bağışlanması ve gelir elde edilmesi sağlanmaktadır (Ülev, 2021, s. 93).

- İKSAR yalnızca Sakarya içinde hizmet vermektedir.
- Verilen borç miktarı şu an için en fazla 10.000 TL'dir.
- Geri ödeme süresi 12 ay olarak belirlenmiştir.
- Verilen karz-ı hasenlerden enflasyon farkı alınmamaktadır.
- İKSAR'ın fon kaynağı bağışlardan oluşmaktadır. Bu fonlar hibe niteliğindedir.
- Fiziki bir teminat alınmamaktadır. Sosyal teminat üzerine kurulmuş bir programdır. Yalnızca bir kefil istenmektedir.

İKSAR'ın karz süreci aşamaları şu şekildedir (Ülev, 2021):

- İKSAR'a başvuruda bulunmak isteyen kişiler karz-ı hasen başvuru formunu online olarak doldurur.
- Başvurular mikrofinans komisyonu tarafından incelenir ve kabul edilen kişiler için ziyaret günü belirlenir.

- Ev veya iş yerinde ziyaret edilen kişilere İKSAR'ın faaliyetleri ve karz-ı hasen uygulamasının işleyişi anlatılır. Kişilerin ekonomik durumunu ölçmek için hazırlanmış olan formun doldurulması istenir.
- Ziyaret sonrası elde edilen bilgiler mikrofinans komisyonuna sunulur ve başvurunun son kararı verilir.
- Kabul edilen kişilerden bir kefil istenmektedir. Kişinin ve kefilin imzasının alınmasıyla birlikte talep edilen ücret teslim edilir.
- Kişiler borçlarının taksitlerini İKSAR'ın hesabına yatırır. Borçlarını düzenli ödeyen kişiler için, tekrar karz başvurusu yapmaları durumunda verilecek borç limiti yükseltilebilmektedir.

Tablo 5: İKSAR Karz-ı Hasen Programı Verileri (Nisan 2022)

Kullanıcı Sayısı	57
Karz-ı Hasen Miktarı	399.900
Bireysel Destekçi Sayısı	64
Kurumsal Destekçi Sayısı	2

Kaynak: (İKSAR, 2022) Erişim Tarihi: 27.04.2022

Tablo 6. İslami Mikrofinans Kurumlarının Karşılaştırılması

MFK	Kurumsal Yapı	Hedef Kitle	Fon Kaynakları	Borç Metodolojisi	Zorunlu Tasarruf	Mevduat Toplama Yetkisi
IBBL RDS	Banka Programı	Kırsal kesimde yaşayan çiftçiler	IBBL	Grup Modeli	Var	Var
WASIL	STK	Genellikle kırsal kesimde yaşayan çiftçiler	Banka Kredisi, bağışlar	Bireysel Model	Yok	Yok
AIM	Hükümet Destekli STK	Aylık hane halkının toplam geliri 50 RM'yi aşmayan kadınlar	Bağışlar, Hükümet hibe ve kredileri	Grup Modeli	Var	Var
BMT UGT	Kooperatif	18-65 arası düşük gelirli kişiler	Bağışlar, Ticari işbirliklerin gelirleri	Bireysel Model	Var	Var

MFK	Kurumsal Yapı	Hedef Kitle	Fon Kaynakları	Borç Metodolojisi	Zorunlu Tasarruf	Mevduat Toplama Yetkisi
IRADA	Şirket	Ekonomik olarak aktif ve düşük gelirli kişiler	Kamu kuruluşlarının kredi ve hibeleri, Bank of Khartoum	Bireysel ve Grup Model	Var	Var
İKSAR	STK	Ekonomik olarak aktif ve düşük gelirli kişiler	Bağışlar	Bireysel Model	Yok	Yok

Kaynak: (Ülev, 2021, ss. 133–134)

SONUÇ

Modern anlamda Mikrofinans kavramı 1970’li yıllarda duyulmaya başlamıştır. O günden günümüze kadar birçok farklı yapıda mikrofinans faaliyetleri uygulanmaya devam etmektedir. Çalışmanın birinci kısmında da bahsedildiği şekilde; mikrofinans uygulamaları özellikle kadınların ekonomik anlamda güçlendirilmesi noktasında önemli bir konumdadır. Ancak mikrofinans kurumlarının toplumdaki en yoksul kimseleri, hedef alanlarının dışında tuttuğu görülmektedir. Ayrıca uygulamalarında faiz içermesi ve yalnızca borç odaklı olması, kullanıcıları zaman zaman ağır ödemeler altında bırakabilmektedir.

İslami mikrofinans, kişilerin gelir getirici faaliyetlerinin desteklendiği, onları üretime teşvik eden ve geri ödeme noktasında kolaylık sağlayan bir sistemdir. Çalışmanın ikinci bölümünde İslami mikrofinans ürünlerine ve İslami mikrofinans ile konvansiyonel mikrofinansın karşılaştırılmasına değinilmiştir. Bu karşılaştırma sonucunda, İslami mikrofinans kurumlarının hedef kitlesinin ve ürün yelpazesinin çok daha kapsamlı olduğu görülmüştür. İslami mikrofinans kurumları sadece Müslümanlara değil tüm insanlara hizmet vermektedir. Toplumda sosyal adaletin sağlanması, yoksul kişilerin finansal hizmetlere ulaşabilmesi ve küçük girişimlerin desteklenerek istihdam alanı oluşturması noktasında sürdürülebilir uygulamalara sahiptir. İslami mikrofinans kurumlarının ortaklık sözleşmelerini kullanması, özellikle yeni bir projeye/fikre sahip fakat sermayeye ulaşamayan kişilerin desteklenmesi açısından oldukça önemlidir. Ortaklıkların teşvik edilmesi

ve gelir getirici faaliyetlerin desteklenmesi, sürdürülebilir bir kalkınmanın oluşması noktasında da fayda sağlamaktadır.

Çalışmanın son kısmında, farklı ülkelerdeki İslami mikrofinans kuruluşlarının işleyişleri detaylı şekilde incelenmiştir. Bu kurumlar yoksul kişilere yalnızca finansal hizmet sunmakla kalmayıp, sosyal anlamda da destek sağlamaktadır. Kişilerde tasarruf bilincinin oluşmasını ve birçok farklı konularda eğitimlerin verilmesini sağlamaktadır. İslami mikrofinans kuruluşlarında özellikle belirli bir alandaki faaliyetlere yönelik projelerin olması büyük önem taşımaktadır. Tarım alanındaki projelerin başarısı bu duruma örnektir. Bu sebeple kırsal kesimlerde, köylerde veya ilçelerde bulunan İslami mikrofinans kuruluşlarının sayısının artması toplum adına fayda sağlayacaktır.

İslami mikrofinans kuruluşları ve diğer banka dışı İslami finansal kuruluşlar sayesinde, İslami bankalar haricinde de başvurulabilecek yeni alanlar oluşmaktadır. Bankaya başvuramayan veya ihtiyacı olan desteği bankadan sağlayamayan kişiler, birçok farklı hizmet sunan kuruluşlara başvurabilmektedir. Özellikle gelir getirici faaliyette bulunmak isteyen kişilerin finanse edilmesi, yenilikçi girişimlere fırsat sunulması ve küçük işletmelerin desteklenmesi bağlamında banka dışı İslami kuruluşların sayısının artması oldukça önemlidir. İslam ekonomisinin özüyle bağdaşan kuruluşlar ve uygulamalar, toplumdaki kişilerin ihtiyaçlarının giderilmesi ve sosyal adaletin sağlanmasına da katkı sağlamaktadır.

Ülkemizde İslami mikrofinans kuruluşlarının çok yeni tanınması sebebiyle bu alana dair girişimler kısıtlı sayıdadır. Sakarya’da kurulan İKSAR, ülkemizdeki ilk İslami mikrofinans kuruluşudur ve karz-ı hasene dayalı mikrofinans programını uygulamaktadır. İKSAR’ın başarılı faaliyetleri, ileride kurulabilecek İslami mikrofinans kuruluşları için örnek teşkil etmektedir.

KAYNAKÇA

- Ahmed, H. (2002). Financing Microenterprises: An Analytical Study of Islamic Microfinance Institutions. *Islamic Economic Studies*, 9(2), 27-64.
- Akhuwat. (2022). Nisan 20, 2022 tarihinde <https://akhuwat.org.pk/loan-products-offered/> adresinden alındı
- Akhuwat. (2022). Nisan 25, 2022 tarihinde <https://akhuwat.org.pk/akhuwat-progress-report/> adresinden alındı
- Bank of Khartoum. (2022). Nisan 15, 2022 tarihinde <https://bankofkhartoum.com/sudan/microfinance/> adresinden alındı
- Bank of Khartoum. (2022). Nisan 20, 2022 tarihinde <https://bankofkhartoum.com/sudan/microfinance/> adresinden alındı
- Dişbudak, C., ve İnci, M. (2019). Yoksulluğun Finansallaştırılması: Mikrofinans Uygulamaları. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 8(2), 68-118.
- Döndüren, H. (2014). *İslami Ölçülerle Ticaret Rehberi*. İstanbul: Kampanya Yayınları.
- Döndüren, H. (2016). *Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmi*. İstanbul: Erkam Yayınları.
- Gates Foundation. (2015). *Islamic Microfinance Culture, Context, Promise Challenges*. Financial Services for the Poor.
- Grameen Bank. (2021, 05 14). Grameen Bank: <https://grameenbank.org/un-report-role-of-microcredit-in-the-eradication-of-poverty/> adresinden alındı
- Güney, N. (2020). *40 Soruda Ortaklıklar*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- İKSAR. (2022). Nisan 27, 2022 tarihinde <http://iksar.org.tr/> adresinden alındı
- Islami Bank Bangladesh Limited. (2022). Nisan 20, 2022 tarihinde https://www.islamicbankbd.com/rds/ceiling_of_investment.php adresinden alındı
- Kalkan, C. (2020). Mudârebe Sözleşmesinde Kâr. *Doktora Tezi*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Korkmaz, T., ve Bayramoğlu, F. (2007). Yoksullukla Mücadelede Mikrofinans Modeli ve Mikrofinans Kuruluşlarının Finansal İşlevleri. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*(34), 98-113.
- Özdemir, M. (2018). Türkiye’de İslami Mikrofinans Üzerine Uygulanabilir Model Önerileri”. *Doktora Tezi*. Sakarya Üniversitesi.
- Parlakaya, R., ve Akten, S. (2015). Bir Yoksullukla Mücadele Aracı Olarak İslami Mikrofinans ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 1(1), 61-89.
- Riwajanti, N. I. (2013). Islamic Microfinance as an Alternative for Poverty Alleviation: A Survey. *Afro Eurasian Studies*, 2(1), 254-271.
- Sezgin, E. (2020). Birleşmiş Milletler Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin Uygulanmasına Alternatif Bir Yöntem: İslami Mikrofinans. *Yüksek Lisans Tezi*.

- İstanbul: Sabahattin Zaim Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalı.
- TGMP. (2022, Nisan 20). TGMP: <http://www.tgmp.net/tr/sayfa/biz-kimiz-/117/0> adresinden alındı
- Tokmakçioğlu, K. (2017). Mikrokredinin Yaygınlaştırılmasına Yönelik İslami Mikrofinans Ürünlerinin Geliştirilmesi. *Journal of Economics and Finance*, 3(2), 117-136.
- Turan, M. (2018). *Girişimci ve Sermayedar Ortaklığı. Mudaraba*. Mayıs 27, 2021 tarihinde <https://islamiktisadi.net/2018/11/19/girisimci-ve-sermayedar-ortakligi-mudaraba/> adresinden alındı
- Uslu, M. (2018). Mikrofinans Uygulamaları ve Fonların Etkinliği. *İstanbul Teknik Üniversitesi Yüksek Lisans Tezi*.
- Ülev, S. (2021). İslami Mikrofinans Programlarının Etkinliği: İksar Karz-ı Hasen Örneği. *Doktora Tezi*. Sakarya: Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ülev, S. (2021). İslami Mikrofinans Uygulamaları (1. bs.). İstanbul: İktisat Yayınları.
- WASIL Foundation. (2022). Nisan 15, 2022 tarihinde <http://wasil.org.pk/guiding-beliefs.aspx> adresinden alındı
- Yaman, A., ve Çalış, H. (2018). *İslam Hukuku*. Ankara: Bilimsel Araştırma Yayınları.

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE VAKIF KURUMU VE UYGULAMA ÖRNEKLERİ

Muhammed Emin DURMUŞ*

1. VAKFIN TANIMI VE MAHİYETİ

Klasik fıkıh kitaplarında habs (hubs) veya sadaka olarak da ifade edilen vakıf kelimesi, sözlükte “hapsetmek”, “alıkoymak”, “durdurmak” gibi anlamlara gelmektedir. Terim olarak ise vakıf, mülk bir malın menfaatini insanlara (ibadullah) tahsis ederek aslını Allah’ın mülkü olmak üzere mülk edinme veya edindirmeden (temlik ve temellük) ebediyen alıkoymaktır. Vakıf yapan kimseye “vâkıf”, vakfedilen şeye ise “vakıf” veya “mevkûf” denilmektedir (Ali Haydar Efendi 1240, 6; Berki 1946, 42-43; Ömer Hilmi Efendi 1977, 13). Klasik fıkıh kitaplarında da vakıf benzer şekilde tanımlanmıştır (Halebi 2005, 378; Tarablûsî 1981, 7). Bu haliyle izaha muhtaç olan tanımı kısaca açıklayacak olursak şunları söyleyebiliriz. “Malın menfaati” ifadesi malın çıplak mülkiyetinin (rakabe) değil sadece menfaatinin yani kullanım hakkının veya gelirinin vakfedildiğine işaret etmektedir. Çünkü vakfedilen malın çıplak mülkiyeti, genel kabule göre Allah (c.c)’a ait olmaktadır. Bir malın mülkiyetinin Allah’a ait olması ise o malın kamu malı statüsünde olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla bir mal vakfedildiği zaman artık ilgili malın menfaati insanlara, çıplak mülkiyeti ise kamuya ait olmaktadır.

Tanımda malın menfaatinin çoğul olarak insanlara (ibadullah) tahsis edildiğine vurgu yapılması vakıftan yararlanacak kişilerin bir topluluk

* Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi İslam İktisadı ve Finans Bölümü, muhammeddurmus@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2468-8551

(cemaat) olması gerektiğini ifade etmektedir. Buradan hareketle sadece bir kişinin faydalanması için veya insanlara faydalı olmayan amaçlar için vakıf kurmanın caiz olmadığını söylemek mümkündür. Bununla beraber vakıftan yararlanacak topluluğun aynı anda ilgili vakıftan yararlanması şart değildir. Bunlara ilaveten “ibadullah” dan maksat esas itibariyle fakirlerdir (Elmalılı 2020, 118). Zira amaç belirlemeden kurulan vakıfların gelirleri kural olarak fakirlere sarf olunur (Kudurî 1997, 127). Ancak cami, medrese, köprü, çeşme gibi bizzat kendisinden yararlanan vakıflar bu durumun istisnasıdır. Bu tür vakıflardan zengin, fakir herkes faydalanabilir.

“Temlik ve temellük” tabirinden maksat ise vakfedilen malın mülkiyetinin artık alım-satım, hibe, miras ve vasiyet gibi yollarla bir başkasına intikal etmeye elverişli olmamasıdır (Ali Haydar Efendi 1240, 7). Yani vakfedilen malda kiralama gibi mülkiyet değişikliği olmayacak şekilde tasarrufta bulunmak mümkünken, mülkiyet değişikliğine yol açan alım-satım gibi tasarruflarda bulunmak ise mümkün ve caiz değildir.

Tanımın sonundaki “ebediyen alıkoyma” ifadesi ise vakfedilen malın belirli bir süreliğine değil süresiz olarak vakfedilebileceğine ve ilgili malın mülkiyetinin süresiz olarak Allah’ın mülkünde kalmaya devam edeceğine, bir başkasının mülkiyetine geçmesinin caiz olmadığını işaret etmektedir.

İslam hukukçularının çoğunluğuna göre bir vakfın kurulabilmesi için vakfeden (vâkıf), vakfedilecek mal (mevkûf), vakfedilecek malın tahsis edildiği bir amaç (mevkûfun aleyh, cihet) ve vâkıfın malını belli bir amaca yönelik olarak tahsis ettiğine dair irade beyanı (sîga) olmak üzere dört unsurun bulunması gerekmektedir (Çilingir 2018, 33). Ancak Hanefiler sadece irade beyanını vakıf işleminin kurucu unsuru, diğerlerini ise sıhhat şartı olarak kabul ederler (Günay 2012, 476). İrade beyanı ile kastedilen vakıf kuracak kişinin rızasının dışı vurumu olan ve vakfın kuruluşuna açık bir şekilde veya örfen delalet eden beyandır. Örneğin “malımı vakfettim”, “şu malımı fakirlere hasrettim” veya “malımı ebediyen sadaka ettim” gibi lafızlarla vakıf kurulmuş olur. Ancak kişinin niyetini açık bir şekilde ortaya koymayan veya farklı manalara ihtimali olan lafızlarla vakıf kurulmuş olmaz (Elmalılı 2020, 122; Ömer Hilmi Efendi 1977, 18). Bu sebeple irade beyanının kişinin vakıf kurma niyetini açık bir şekilde ortaya koyacak lafızlarla yapılması önem arz etmektedir. Ayrıca her muamelede olduğu üzere vakıfta da iradenin sağlam olması yani irade beyanını sakatlayacak ikrah (zorlama), hata, hile gibi unsurların bulunmaması gerekmektedir (Mardin t.y., 65).

Vakfın kuruluşuyla ilgili değinilmesi gereken bir başka husus da vakfedecek kişinin “vakfettim” şeklindeki tek taraflı iradesinin vakfın kurulup bağlayıcı olması için yeterli olup olmayacağı meselesidir. Yani vakfın bağlayıcı olması için vakfeden kişinin irade beyanına ilaveten vakfettiği şeyleri teslim etmesi de gerekli midir? İslam hukukçuları bu soruya, vakıf işlemini bağlayıcılık ve teslim şartı açısından benzettikleri akit ve işlemlerin farklı olması dolayısıyla farklı cevaplar vermiştir (Günay 2012, 477). Şöyle ki, vakıf işlemini feshi imkânsız ve derhal bağlayıcılık kazanan köle azadına benzeten Ebu Yusuf’a göre vakıf işlemi sadece “vakfettim” lafzıyla bağlayıcı olur, ayrıca vakfedilen malın teslimi gerekmez. Şafii ve Hanbeliler’in çoğunluğuna göre de hüküm böyledir. İmam Muhammed ve Malikiler’in çoğunluğuna göre ise vakıf işlemi ancak teslimle tamam olan sadakaya benzer. Dolayısıyla vakfın bağlayıcı olması için malın mütevellîye teslimi şarttır. Ebu Hanife’ye göre ise vakıf ancak hakim tarafından tescil edilmiş veya vasiyet şeklinde yapılmış veya vakfedilen mal amacına uygun olacak bir şekilde kullanılmaya başlanmışsa bağlayıcı olur aksi takdirde bağlayıcı olmaz. Yani vakfeden kimse dilediği vakit vakfından dönebilir (Berki 1946, 43-44)

Vakfın geçerli olabilmesi için vâkıfın mülk edinmeye ve teberruda bulunmaya ehil olması bir başka ifadeyle hür, akıl baliğ ve reşit olması gerekir. Küçük çocuk, köle, akıl hastası, bunak veya hacr altına alınmış (tasarruf yetkisi kısıtlanmış) kişilerin vakfı sahih değildir (Elmalılı 2020, 127; Ömer Hilmi Efendi 1977, 19). Vakıftan yaralanacaklar yani vakıf lehtarları için ise böyle bir şart aranmamaktadır. Vakıf lehtarlarının vakıf kurulurken zikredilip zikredilmemesi konusunda İslam hukukçuları arasında görüş ayrılığı bulunsa da vâkıf lehtar belirlemişse bunu kesin ve açık bir şekilde ifade etmesi gerekir. Dolayısıyla vâkıf “şu malımı ya şu camiye ya da şu medreseye vakfettim” şeklinde bir ifade kullanıp hangisine vakfettiğini kesin bir şekilde belirtmezse vakıf sahih olmaz (Ömer Hilmi Efendi 1977, 24). Buna ilaveten vakıf lehtarının sınırlı olması veya vakıf işleminin yapıldığı anda mevcut olması şart değildir. Nitekim kişinin yaptırmaya niyet ettiği cami, mektep gibi hayır müesseselerini henüz inşa etmeden bu yerlere gelir getiren mülkler vakfetmesi sahihtir (Elmalılı 2020, 132-133).

Vakfın sahih olması için vakfedilecek malda bir takım şartların bulunması gerekir ki bu şartlar şunlardır; özel mülk olma, dinin kullanımına izin verdiği (mütekavvim) mallardan olma ve anlaşmazlığa yol açmayacak şekilde belirli olma. Malikiler dışındaki fakihlere göre ise bunlara ilaveten vakfedilecek şeyin bir ayn olması bir başka ifadeyle borç ve menfaat olmaması gerekir (Günay 2012, 477). Binaenaleyh bu fakihlere göre menfaatler

müstakil olarak vakfedilemezler. Örneğin bir gayrimenkulün aslını tutup sadece menfaatinin vakfedilmesi caiz değildir. Çünkü menfaatler, mallarda olduğu üzere ebedilik ve süreklilik vasıflarını taşımamaktadır.

Vakfedilecek malın gayrimenkul veya vakfedilmesi hususunda örf oluşmuş menkul mallardan olması gerekir. Bununla birlikte vakfedilmesi örf haline gelmemiş menkul malların yalnız başlarına vakfı caiz değilken bu tür malların gayrimenkullere tabi olarak vakfedilmesi ise caizdir (Ömer Hilmi Efendi 1977, 20).

Vakfın unsurlarından bir diğeri ise vakfedilecek malın tahsis edildiği amaç yani mevkûfun aleyhtir. Zira her vakıf mutlaka bir amaca, gayeye yönelik olarak kurulmaktadır. Vakfın gayesi fakirler, düşkünler, yolda kalmışlar, akrabalar, aile fertleri, komşular şeklinde gerçek kişiler olabileceği gibi mektep, medrese, cami, hastane, kervansaray gibi kurumlar da olabilir. Her ne kadar İslam hukukçuları arasında amaç belirlenmeden yapılan vakıfların geçerli olup olmadığı hususunda görüş ayrılığı bulunsada irade beyanının lehtarın açıkça veya zımnen ebedi bir amaca (fakirler) işaret edebilecek bir mahiyette olması durumunda vakfın geçerli olacağı ifade edilmektedir (Çilingir 2018, 53-57). Nitekim İmam Muhammed'e göre vakfın geçerli olabilmesi için ebedi bir cihet belirlenmesi şartken, Ebu Yusuf'a göre cihetin ebedi olması zorunlu şart değildir. Çünkü vâkıfın belirlediği cihet kesintiye uğradığında vakfın gelirleri kural olarak fakirlere sarf olunmaktadır (Kudurî 1997, 127; Halebi 2005, 378-79).

Vakfın amacıyla ilişkili olarak "ebedilik" kavramından da bahsetmek yerinde olacaktır. Nitekim Hanefilere göre ebedilik vasfı vakfın vazgeçilmez şartlarından biri olarak kabul edilmiş ve vakıf hukukunun birçok kuralına etki etmiştir. Mesela, vakfın uğruna kurulduğu gayenin kesintiye uğramayacak bir mahiyete sahip olma şartı vakfın ebedi olması ilkesinin bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Burada ebedilikten kastedilen kesin ve muhakkak anlamda bir ebedilik olmayıp sadece kesintiye uğrama ihtimalinin çok düşük olmasıdır (Öztürk 1995, 102). Çünkü vakfedilen her türlü malın yok olması veya ebedi olarak kabul edilen her amacın son bulması imkân dâhilindedir (Çilingir 2018, 60).

Buraya kadar anlatılanları kısaca özetleyecek olursak şunları söyleyebiliriz: Hanefi fakihlere göre vakıf; kişinin vakıf kurmaya yönelik rızasını gösteren irade beyanıyla kurulur ve çoğunluğun görüşüne göre vakfedilen şeyin mütevellîye teslimiyle tamam olur. Ayrıca vakfedecek kişinin akıl-bağış ve reşit olması gerekirken, vakfedilen malın ise kişinin mülkiyeti altında bulunan, mütekavvim ve belirli olması gerekir. Bunlara ilaveten her vakfın kesintiye uğrama ihtimali çok az olan yani ebedilik vasfına sahip bir amacı olması gerekir.

2. VAKIF ÇEŞİTLERİ

Vakıfları; vakfedilecek malın mülkiyeti itibariyle sahih-gayr-i sahih, vakıftan yararlanacaklar açısından hayrî ve zürri, kendisinden yararlanma şekli itibariyle de bizzat kendisinden yararlanılanlar ve kendisinden değil de gelirinden yararlanılanlar olmak üzere üç gruba ayırmak mümkündür (Günay 2012, 477-478).

2.1. Mülkiyet Açısından Vakıflar

Konusu özel mülk olan vakıflar sahih vakıflardır. Burada özel mülkün gayrimenkul veya menkul olması arasında bir fark yoktur. Devlete ait arazilerin rakabe (çıplak) mülkiyeti olmaksızın menfaatlerinin vakfedildiği vakıflar ise gayr-i sahih bir başka ifadeyle irsâdî vakıflardır (Ömer Hilmi Efendi 1977, 13; Berki 1946,17-18). Vakıfta asıl olan vakfedilen malın özel mülk olmasıdır. Gayr-i sahih vakıflarda ise özel mülk söz konusu olmadığı için bu şekilde isimlendirilme yapılmıştır. Ancak bu isimlendirme gayr-i sahih vakıfların geçersiz olduğu anlamına gelmemektedir. Zira her ne kadar isimlendirme bu şekilde olsa da bu tür vakıflar geçerlidir.

2.2. Yararlananlar Açısından Vakıflar

Doğrudan “kurbet” yani Allah’a yakınlaşma bir başka ifadeyle hayır amacıyla kurulan, bütün insanlara veya fakir, kimsesiz, yetim, yolcu, öğrenci gibi ihtiyaç sahibi belirli bir kesime tahsis edilen vakıflara hayrî vakıf denir. Kişinin fakir veya zengin akrabalarının yararlanması için kurduğu vakfa ise zürri vakıf denir (Akgündüz 2013, 273-274; Günay 2012, 478). Bu tür vakıfların amacı vâkıfın ailesinin vakıftan yararlanmasına imkân sağlamaktır. Miras hükümlerini bertaraf etme gibi bir işlev görmüş olsa da âlimlerin genel kanaati bu tür vakıfların caiz olduğu şeklindedir. Zira her ne kadar vakıftan yararlananlar vakfedenin ailesi olsa da en nihayetinde vakıf ebedi olan bir amaca hizmet etmektedir. Çünkü bu tür vakıflar, aile yakınlarının yok olması durumunda gelirlerinin fakirlere sarf edilmesi şartıyla sahih görülmüştür. Böylece hem vakıfta aranan ebedilik şartı sağlanmış olmakta hem de sonuç itibariyle vakıf hayrî vakfa dönüşmüş olmaktadır. Bunlara ilaveten zürri vakıflar, İslam dinindeki akrabanın gözetilmesi emrine de uygun düşmektedir (en-Nahl 16/90).

2.3. Yararlanma İtibariyle Vakıflar

Bizzat kendisinden (aynî) faydalanan vakıflara “müessesat-ı hayriye” veya “hayrat” denilmekte olup bunlar da mescid, köprü, çeşme, kütüphane gibi zengin fakir herkesin yararlanabileceği kurumlar ve imaret, hastane

gibi sadece fakirlerin yararlanabileceği kurumlar olmak üzere iki gruba ayrılır. Kendisinden değil de menfaatinden/gelirinden yararlanan vakıflara ise gayr-i ayni vakıf denilir. Gelirinden yararlanan bağ, bahçe, arazi gibi vakıf gayrimenkullere “müstegallât”; han, hamam, dükkân, menzil gibi gayrimenkullere ise üstü kapalı veya çatılı anlamında “müsekkafat” adı verilmektedir (Berki 1946, 32-33).

3. VAKFIN MEŞRUIYET DAYANAKLARI

Vakfın ne zaman, nerede ve hangi toplumda ortaya çıktığı sorularının net bir cevabı olmasa da ilk vakıf örneklerinin toplum yararına tahsis edilmiş mabetler olduğu anlaşılmaktadır (Kahf 2000, 18). Müslüman toplumların yanı sıra diğer ehli kitap ve kitap ehli olmayan dinlere mensup toplumlarda vakıf benzeri uygulamaların kökeninde mabet yapımı ve bakımı, mabetlerde çalışan görevlilerin iâşesi gibi faaliyetlerin olması mabetlerin vakıfların ortaya çıkış noktası olduğunun göstergesidir. Nitekim İslam tarihinde, Kâbe-i Muazzama, Mescid-i Nebevi, Kuba Mescidi gibi ibadet mekânları vakıf kurumunun ilk örnekleri olarak kabul edilir (Çilingir 2018, 11). Her ne kadar ibadet mekânları vakıfların ortaya çıkış noktası olsa da İslam’la birlikte vakıf kurumunun sınırları ibadet mekânlarını aşmış ve çok daha geniş kapsamlı amaçlara yönelik olarak vakıflar varlık kazanmıştır. Bir başka ifadeyle İslam dininde vakıf, önceki toplumlarda olduğu üzere sadece mabetlere yönelik bir kurum olarak kalmamış bilakis birçok toplumsal gayeyi barındıracak şekilde büyük bir çeşitliliğe bürünmüştür (Ebu Zehra 1959, 7-8; Zerka 1998, 13). Vakfın kökenine dair yapılan bu genel açıklamadan sonra İslam dininde vakıf kurumunun ilk örneklerine bakıp, bu kurumun meşruiyet dayanaklarının neler olduğunu ortaya koyabiliriz.

İslam tarihinde vakıfla ilgili ilk uygulamalar Hz. Peygamber’le başlar. Hz. Peygamber’in uygulamalarını destekleyip vakıf kurumuna mesnet teşkil edebilecek ayetler bulunmakla birlikte bu ayetlerin hiçbirinde doğrudan vakıf kelimesi yer almamaktadır. Ancak vakfa konu olan pek çok hayri hizmet bu ayetlerde teşvik edilmiştir. Nitekim Kur’an’da iyilik yapmak, hayırda yarışmak, sadaka vermek, infakta bulunmak gibi hayır ve yardımı teşvik eden pek çok ayet bulunmaktadır. Bu ayetlerden bazıları şunlardır;

“Herkesin yüzünü ona doğru çevirdiği bir yönü vardır. Öyleyse hayırlarda yarışın...” (Kur’an-ı Kerim 2: 148).

“Allah yolunda sevdiğiniz şeylerden harcamadıkça iyiliğe asla eremezsiniz. Ne harcarsanız Allah onu hakkıyla bilir” (Kur’an-ı Kerim 3: 92).

“İyilik ve takvâ hususunda yardımlaşın, günah ve haksızlık yolunda yardımlaşmayın. Allah’tan korkun, çünkü Allah’ın cezası çetindir” (Kur’an-ı Kerim 5:2).

Vakıf kurma hususunda Hz. Peygamber'den rivayet edilen pek çok hadis bulunmaktadır. Bunlardan en meşhuru Ebu Hureyre'den nakledilen "İnsanoğlu öldüğü zaman amel defteri kapanır. Ancak üç şey bundan müstesnadır. Sürekli sadaka (sadaka-i câriye), kendisinden faydalanılan ilim ve kendisine duâ eden sâlih bir evlad." şeklindeki hadistir (Tirmizi, "Ahkâm", 36; Müslim, "Vasiyye", 14). Hadise göre sadece bu üç şey kişiye öldükten sonra sevap kazandırır. Vakıf da bu üç şeyi bünyesinde bir araya getirmeye en elverişli kurumdur. Zira kişi, kurduğu vakfın yerine getirdiği hizmetlerden sürekli olarak sevap kazanmakta bu da sadaka-i cariye kapsamına girmektedir. Ayrıca kişinin kurduğu vakfın hizmet alanı mektep, medrese, kütüphane gibi eğitim ve öğretimle alakalıysa bu durumda vakıf aracılığıyla sürekli olarak bilgi üretilip dağıtılmaktadır. Bu da kişinin geride kendisinden faydalanılan ilim bırakmasına vesile olmaktadır. Bunlara ilaveten kişi, vakfın gelirlerinden çocuklarına, torunlarına da bir pay ayırmışsa bu durumda çocuklar vakıftan yararlandıkları için vâkıfa hayır dua ederek onun ruhunu şad edeceklerdir. Böylece vâkıf kendisine hayır dua eden nesiller bırakmış olacaktır (Çizakça 2000a, 10).

Vakıf kurmaya teşvik eden ayet ve hadislerle birlikte ayrıca Hz. Peygamber'in, sahabenin fiili örnekliği yani bizzat kurduğu vakıflar da bulunmaktadır. Her ne kadar Hz. Peygamber, sahabe ve tabiinden bazılarının yapmış olduğu bu infak ve sadakaların bir kısmının tam manasıyla bir vakıf mı yoksa sadaka çeşidi mi olduğu noktasında tartışmalar (Çilingir 2018, 12-13) olsa da bu uygulamaların vakfın ilk şekli veya kökeni olarak kabul edilmesi mümkündür. Hassâf, *Ahkâmü'l evkâf* adlı eserinde ilk sadaka (vakıf) örneğinin Hz. Peygamber'e mi yoksa Hz. Ömer'e mi ait olduğu konusunda ihtilaf bulunduğunu belirttikten sonra Hz. Peygamber'in Muhayrik isimli Yahudi'nin vasiyeti üzerine veya Nadiroğullarından elde edilen bir ganimet olarak eline geçen yedi bahçeyi Müslümanlar için tahsis etmesinin ilk vakıf örneği olduğunu ifade etmektedir. Zira bu olay Uhud savaşı sonrasında gerçekleşmişken Hz. Ömer'in yaptığı vakıf hicretin 7. yılında vuku bulmuştur (Hassâf t.y, 4). Bir başka vakıf örneği olarak Hz. Ömer'den nakledildiğine göre Efendimiz, Fedek'deki hurma bahçesini yolcular için, Hayber'deki hurma bahçesinin gelirlerinin üçte ikisini Müslümanlara, üçte birini ailesine, kalan olursa muhacirlerin fakirlerine habssetmiştir (Hassâf t.y, 3). Hz. Peygamber Medine'ye hicret ettikten sonra ilk iş olarak cemaatle namaz kılacakları, gerektiğinde toplanıp istişare edebilecekleri bir mescit inşa etmek istemişti. Bunun için şehre ilk gelişinde devesinin çöktüğü iki yetime ait olan arsayı satın almış ve üzerine mescit inşa ettirmiştir. Burada mescidin arsasının vakfedildiği düşünülecek olursa ilk vakıf örneklerinden birinin de Mescid-i Nebevi olduğu söylenebilir. Bütün bu örneklerden anlaşıldığı üzere Hz. Peygamber sahip olduğu arazileri ve bahçeleri hayattay-

ken Müslümanların ihtiyaçlarını gidermek ve İslam'ın yayılmasını sağlamak amacıyla vakfetmiş, sadece ailesinin geçimini temin edecek kadar bu arazilerin gelirlerinden yararlanmıştır.

Kendisine ait bütün arazi ve bahçeleri sadaka olarak bırakan Efendimiz "Biz peygamberler miras bırakmayız, bizim bıraktıklarımız sadakadır" buyurarak (Buhârî, "Meğâzî", 14, 38) geride bıraktığı terekesinin de sadaka yani vakıf olduğuna işaret etmiştir. Hz. Peygamber'in hanımı Cüveyriye validemizin kardeşi Amr b. Haris de "Allah Resulü vefat ettiği zaman katırını, silahını ve bir de sadaka kıldığı (vakfettiği) arazisinden (Hayber ve Fedek) başka bir şey bırakmadı" diyerek Hz. Peygamber'in arazilerini vakfettiğini teyit etmiştir (Buhârî, "Vesâyâ", 1; "Cihad", 86; Hassâf t.y, 4).

Sahabenin ileri gelenlerinden Hz. Ebubekir, Hz. Ömer, Hz. Osman, Hz. Ali başta olmak üzere pek çok sahabi de Hz. Peygamber'i örnek alarak sahip oldukları bazı malları Allah yolunda vakfetmişlerdir (Hassâf t.y, 6-16). Hz. Ömer'in vakfı Hz. Peygamber'den sonra ilk vakıf örneği olarak kabul edilmesi hasebiyle ayrı bir öneme sahiptir. Konuyla ilgili hadis şöyledir: "İbn Ömer şöyle der: Babam Hz. Ömer'e Hayber'de (ganimetten) bir arazi düşmüştü. O da Resulullah (s.a.v) Efendimize gelerek: "Ey Allah'ın Resûlü! Hayber'de bir yerim oldu. Bugüne kadar onun gibi kıymetli bir yer hiç elime geçmemişti. Onu ne yapmamı emredersin?" dedi. Resulullah (s.a.v): "İstersen onun aslını elinde tutup gelirini tasaddukta bulunabilirsin" buyurdular. Bunun üzerine Ömer (r.a) onu şu şartlarla vakfetti: "O arâzinin aslı satılamaz, hibe edilemez ve ona varis olunamaz. O arsanın geliri fakirler, miskinler, yolda kalanlar, azatlık anlaşması yapmış köleler, Allah yolunda cihat edenler, misafirler içindir. Mütevellinin, vakfın rakabesine tecavüz etmeyerek yalnız nemasından örfe göre yemesinde yahut dostuna yedirmesinde de günah yoktur" (Buhârî, "Şurut", 19; Müslim, "Vasiyet", 15; Halebi 2005, 377). Hz. Ömer'in Efendimizin tavsiyelerini yazılı bir metin haline getirmesi yani vakfiye oluşturması diğer sahabilere ve sonraki nesillere örnek olması açısından önem arz etmektedir (Turgut 2018, 276). Nitekim Hz. Ömer'in vakfından sonra pek çok sahabinin malını vakfettiği anlaşılmaktadır. Konuyla ilgili Cabir b. Abdullah'ın, Hz. Ömer'in vakfiyesini yazdırdığı haberi yayılınca Ensar ve Muhacirden vakıf kurmayan kimse kalmadığı yönündeki ifadesi de bunu teyit etmektedir (Hassâf t.y, 6).

Bütün bu açıklamalardan da anlaşıldığı üzere vakıf kurumunun meşruiyeti Kur'an'daki yardımlaşmayı, hayırda yarışmayı emreden ayetlere özellikle de Hz. Peygamber ve sahabenin söz ve uygulamalarına dayanmaktadır. Her ne kadar Kur'an ve sünnette açık bir şekilde "vakıf" ifadesi geçmese de ilgili ayet ve hadislerin içeriğinin vakıfla örtüştüğü görülmektedir. Nitekim Hz. Peygamber'in sahip olduğu bahçelerin gelirlerini

Müslümanlar için bağışlaması, Hz. Ömer'e sahip olduğu bahçeyi satma, hibeye ve mirasa konu olmamak kaydıyla Müslümanlar yararına bağışlama tavsiyesinde bulunması her ne kadar "vakıf" terimiyle ifade edilemese de yapılan işlemlerin vakıf olduğunu göstermektedir.

4. VAKIF KURUMUNA YENİ BİR SOLUK: PARA VAKIFLARI

Osmanlı coğrafyasında vakıf şüphesiz ki en önemli filantropik (toplumun ortak faydasını hedefleyen politika ve kar etmeyen hayır kurumları) kurumdur. Aslında son bulgulara göre vakıf kurumu sadece Osmanlı'da değil, Atlantik'ten Pasifik'e yani Fas ve Cezayir'den Hindistan, Malezya ve Endonezya'ya kadar uzanan tüm İslam âleminde önemli bir gelişme kat etmiştir. İslam Medeniyetinde özellikle de Osmanlı'da vakıflar sayesinde, devlet tarafından müsadere gibi uygulamalarla kişilerin mülkiyet haklarının çiğnenmesi engellenmiş, İslam medeniyetinin sahip olduğu zengin mimari miras finanse edilerek oluşturulmuş ve yüzyıllarca korunabilmiş, savaş zamanlarında halkın üzerine binen ağır vergi yükü hafifletilmiş, arazilerin parçalanmasına mani olunmuş, kurum olarak sigortanın bilinmediği dönemlerde loncalar vasıtasıyla bir tür sigorta güvencesi sağlanmış, yaşlı ve muhtaç durumda olanların ihtiyaçları karşılanmış, köprü, çeşme, kuyu, yol, liman, deniz feneri, kütüphane, sarnıç, bent, kaldırım gibi alt ve üst yapılar inşa edilip korunabilmiş, mektep ve medreseler yoluyla eğitim hizmetleri verilebilmiş, cami, mescit gibi ibadethaneler bina edilip dini hizmetler yerine getirilmesi temin edilmiştir. Özetle askeri hizmetler hariç günümüz medeni toplumlarında bulunması gereken bütün hizmetler vakıflar eliyle yerine getirilmiştir. Bütün bunların ötesinde vakıflar aracılığıyla İslam dini Anadolu ve Balkanlar'da yayılmış ve insanların kalplerinde yer edinmiştir (Çizakça 2000b, 22-23). Kısacası Osmanlı döneminde günümüzde devletlerin yerine getirmekle yükümlü olduğu, altyapı ve bayındırlık, eğitim-öğretim, dini ve kültürel hizmetler, sağlık hizmetleri, sosyal güvenlik ve dayanışma hizmetleri ve hayır hizmetleri vakıflar tarafından yerine getirilmiştir (Özcan 2003, 8-9).

Her ne kadar vakıf medeniyeti Osmanlı öncesi İslam Medeniyetinde teşekkül edip önemli bir aşama kaydetmiş olsa da vakıf kurumunun Osmanlı döneminde zirve yaptığını söylemek mümkündür. Bunun sebebi Osmanlı döneminde vakıfların kurumsallaşarak çok yaygın bir hale gelmesi ve para vakıflarıyla birlikte vakıf kurumuna yeni bir boyut kazandırılmış olmasıdır. Nitekim Osmanlılar 15. yüzyıldan itibaren sultan, sadrazam, şeyhülislam, kazasker gibi üst düzey devlet adamları, daha alt seviyede yer alıp askeri zümre olarak adlandırılan zümreye mensup olan kimseler ve hanım sultanlar tarafından kurulan gayrimenkul vakıflarına ilaveten zengin olmayan kesimlerin küçük nakdi birikimlerini vakfa dönüştürmelerine im-

kân sağlayan hukuki düzenlemelerle “para vakfı” olarak adlandırdıkları yeni bir vakıf türü geliştirdiler. Bu yeni vakıf türüyle düşük bütçeye sahip kişilerin de hayır yapmasının önü açılarak vakıf kültürüne yeni bir boyut kazandırdılar. Buna ilaveten faizin yasak olduğu bir toplumda bu vakıflar, halkın daha ziyade küçük ölçekli tüketim ve üretim ihtiyaçlarını finanse ederek bir nevi finansman mekanizması işlevi gördüler. Böylece önceki zamanlarda bey’ bi’l vefa, karz-ı hasen gibi yöntemlerle bireysel olarak karşılanmaya çalışılan finansman ihtiyacı, para vakıflarıyla birlikte kurumsal bir yapı altında karşılanmaya başladı.

Peki para vakıfları sahip olduğu nakit sermayeyi nasıl işletiyor bir başka ifadeyle hangi yöntemlerle kendisine başvuran kimselerin finansman ihtiyacını karşılıyordu? Bu sorunun cevabı teorik ve pratik açılarından farklılık arz etmektedir. Şöyle ki para vakıflarının sahip oldukları nakit sermayelerini işletme usullerine dair bazı fıkıh kitaplarında ve vakfiyelerde bu paraların muamele-i şer’iyye ve istiğlal usullerine ilaveten mudarebe¹ ve bidaa² gibi ortaklığa dayalı usullerle de işletilebileceği ifade edilmiştir. Buradan hareketle günümüzde para vakıflarıyla ilgili yapılmış olan pek çok çalışmada da para vakıflarının sermayelerini işletirken bu usulleri de kullandıkları zikredilmektedir. Ancak uygulamaya bakıldığında aslında her ne kadar teoride bu usullerden bahsedilmiş olsa da mütevellilerin vakıf paraları mudarebe ve bidaa usulleriyle işletmeyi tercih etmedikleri görülmektedir (Çizakça 1993, 71; Gedikli 1998, 96; Kaya vd. 2017; Özcan 2003, 373-77). Zira mudarebe ve bidaa usulleri diğer usullere nazaran daha uzun vadeli ve riskli işlemlerdir. Vakıf paraları en iyi şekilde muhafaza etmek ve vakfın gelirini vâkıfın tayin ettiği cihetlere sarf etmekle görevli olan mütevellilerin bu tür riskli işlemlerden kaçınıp daha risksiz ve kısa vadeli işlemlere yönelmiş olmaları anlaşılır bir durumdur.

Para vakıflarının teoride hangi usuller ile paralarını işlettiklerini ifade ettikten sonra vakıf paraların pratikte hangi yöntemlerle ve nasıl işletildiğini ortaya koyabiliriz. İlk önce hangi yöntemlerle sorusuna cevap verecek olursak hızlıca “muâmele-i şer’iyye” ve “istiğlâl” diyebiliriz (Kaya vd. 2017, 59-60). Bunlara ilaveten az da olsa karz-ı hasen yani faizsiz borçla finansman sağlayan vakıfların da olduğu görülmektedir (Özcan 2003, 373-375).

4.1. Muamele-i Şer’iyye

İslam hukukunda vadeli olarak satılan bir malın peşin ve daha düşük bir bedelle geri satın alınmasını ifade eden îne satışı için Osmanlı uleması mu-

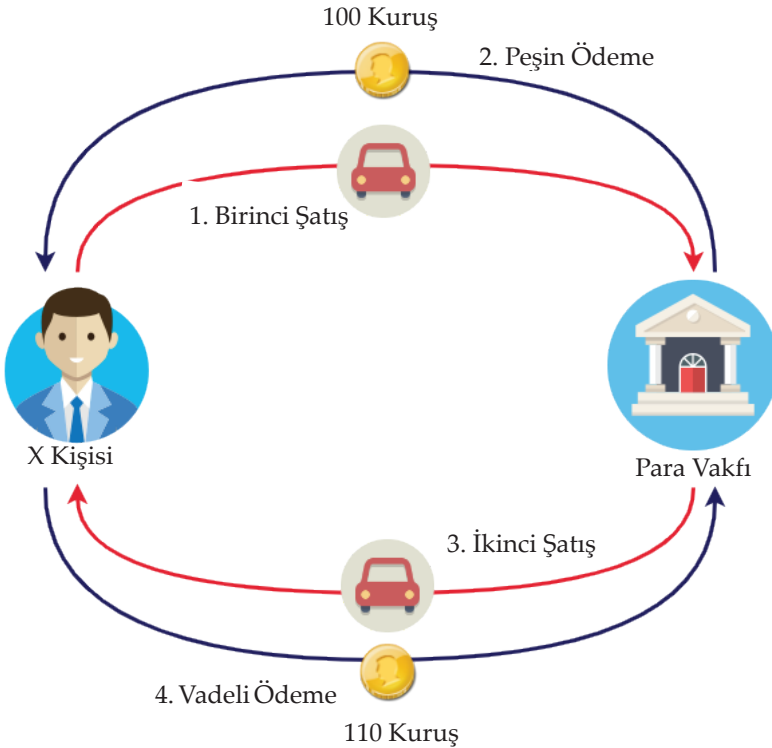
1 Mudârebe, kar paylaşımına dayanan, bir tarafın emek diğer tarafın sermaye koyduğu ortaklığı ifade eder.

2 Bidaa, kişinin kârın tamamının kendisine ait olması şartıyla sermayesini bir işletmeciye vermesi anlamına gelir.

amele-i şer'iyye kavramını kullanır (Seydişehir t.y., vr. 136b). Muamele-i şer'iyye faizin yasak olduğu bir toplumda insanların finansman ihtiyacını giderirken faizden sakınmaları amacıyla geliştirilmiş bir uygulamadır. Bu uygulama borç ilişkisinde tahakkuk edecek olan fazlalığın satım akdinden kaynaklanması için araya bir satım akdi ilave edilerek yapılması hasebiyle hile-i şer'iyye yani şer'i bir çözüm olarak kabul edilir. Borç işleminin arasına ilave edilen satım akdi, işlemi haram olan faizden çıkardığı için önem arz etmektedir. Bu sebeple farklı şekillerle yapılabilen muamele-i şer'iyye işlemlerinin hepsinin ortak noktası; araya bir satım akdi sokularak ileride -fazlasıyla- ödenmek üzere borçlanılan miktarın satım akdinden kaynaklanmış olmasını sağlamaktır (Kaya 2010, 5). Dolayısıyla muamele-i şer'iyye işlemi yapılmaksızın bir borç ilişkisinde artı bir fazlalık alma faiz olacağı için caiz görülmemiştir. Bu sebeple muamele-i şer'iyye ile bir vakıftan borç alan kimse yıllarca borcunu ödemez ve ödemediği her yıl için yeniden muamele-i şer'iyye işlemi yapılmazsa vakıf ilgili yıllar için ilave bir para (ribh) alamayacağı ifade edilir (Erzurumî t.y., vr. 112b).

Muamele-i şer'iyye işleminin en yaygın olarak kullanılan şekli şöyledir (Erzurumî t.y., vr. 165b):

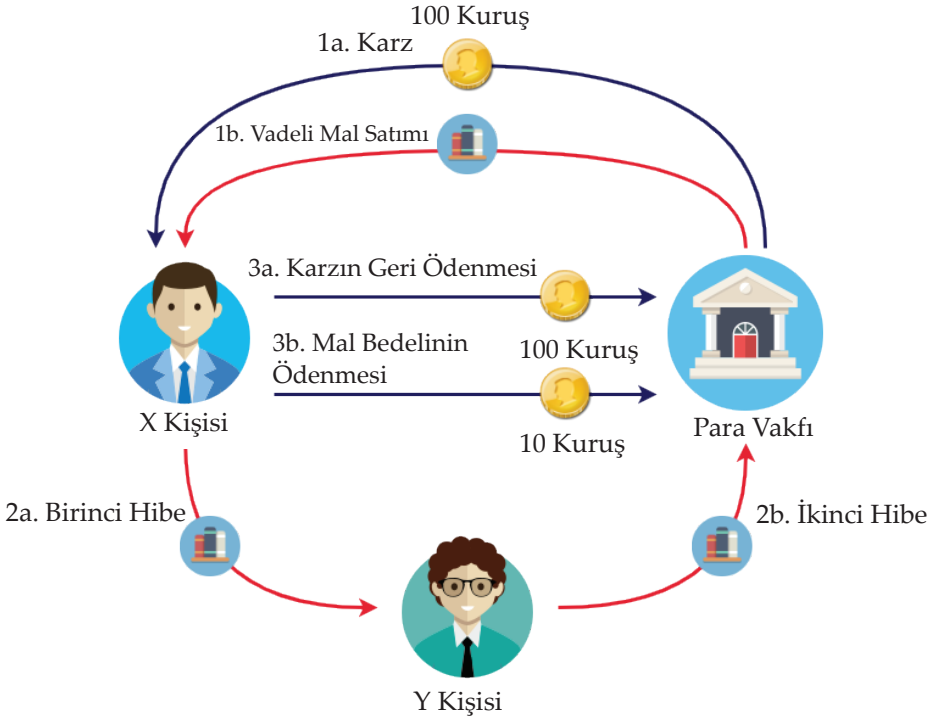
Şekil 1: Muamele-i Şer'iyye İşlemi Model-1



1. Borca ihtiyacı olan X kişisi bir malını kendisine borç verecek para vakfına 100 kuruşa satar.
2. Malı teslim eder ve parasını peşin olarak vakıftan alır.
3. Daha sonra X kişisi Y vakfına satmış olduğu malını bir yıl vadeli olarak 110 kuruşa geri satın alır.
4. İşlem sonucunda X kişisi 100 kuruş borç almış ve bir ay sonra ödemek üzere 110 kuruş borçlanmıştır. Para vakfı ise 100 kuruş olarak verdiği borç neticesinde bir ay sonra 110 kuruş almaya hak kazanmıştır.

Yaygın olarak kullanılan bir başka yöntem ise şöyledir (Akifzâde t.y.)

Şekil 2: Muamele-i Şer'îyye İşlemi Model-1



- 1a) Para vakfı, X kişisine bir yıl vadeli olarak 100 kuruş borç verir.
- 1b) Borca ilaveten para vakfı bir malını X kişisine yine 1 yıl vadeli olarak 10 kuruşa satar.
- 2a) X kişisi vakıftan satın aldığı malı Y kişisine teslim eder.
- 2b) Y kişisi de ilgili malı para vakfına hibe eder.

3a-b) Bir yıl sonra X kişisi vakfa hem karz aldığı 100 kuruşu hem de vadeli aldığı malın bedeli olan 10 kuruşu öder.

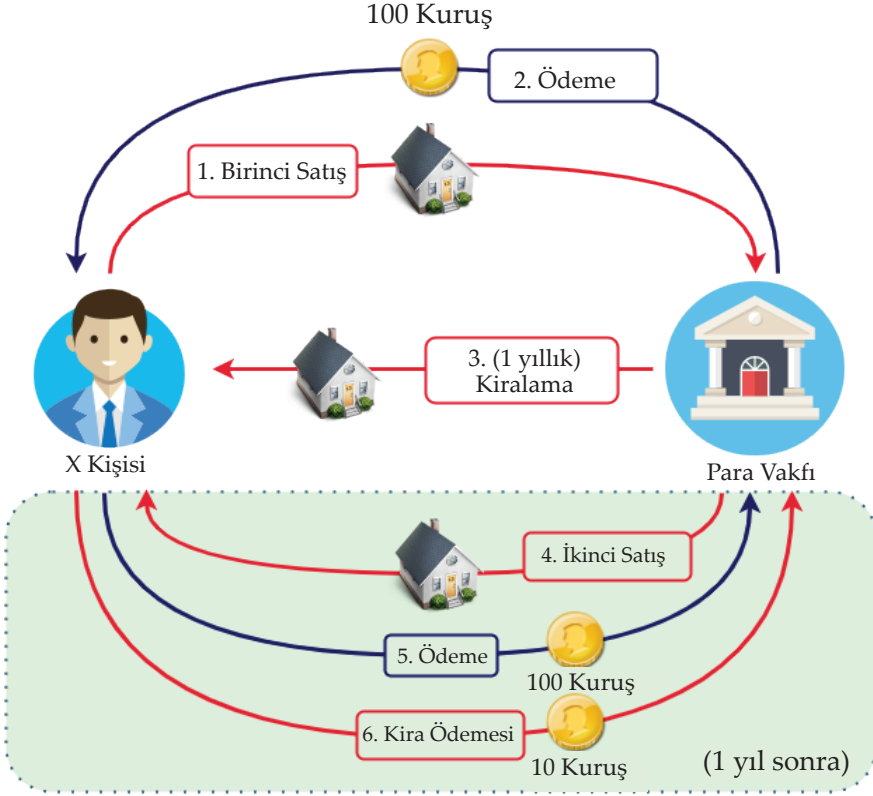
Osmanlı dönemi kaynaklarında muamele-i şer'iyyenin hükmü konusunda farklı rivayet ve nakillere yer verilmiş olup fakihlerin bu uygulamanın hükmü konusunda ihtilaf ettiği; mekruh, tahrimen mekruh ve caiz olmak üzere üç farklı görüşün olduğu ifade edilir (Tarikatçı Emir t.y., vr. 74a). Her ne kadar fakihlerin görüşleri farklılaşmış olsa bile genel kanaatin muamele-i şer'iyyenin cevazı yönünde olduğunu söylemek mümkündür. Nitekim bu işlemin cevazına dair pek çok fetva verilmiş ayrıca şer'iyye sicilleri ve ahkâm defterlerine de cevazı yönünde hükümler kaydedilmiştir (Kaya 2010, 5). Sonuç olarak finansman ihtiyacı olan kişiler para vakıflarına başvurup rehin veya kefil gibi teminatlar vermek suretiyle vakıftan muamele-i şer'iyye ile borç almakta ve vade sonunda hem anaparayı hem de vakfın borç verirken uyguladığı vâkıf tarafından belirlenmiş olan miktarda kârı (rihb)³ vakfa geri ödemektedir. Böylece kişi finansman ihtiyacını faizsiz bir şekilde gidermiş, vakıf da vâkıf tarafından belirlenmiş hizmetleri finanse edecek geliri temin etmiş olmaktadır.

4.2. Bey' bi'l-istiğlâl

İstiğlâl akdi Mecelle "Bayi® bir malı isticar etmek üzere vefâen bey' etmektir" şeklinde tanımlanmaktadır (Mecelle, md. 119). Tanımı biraz açacak olursak istiğlâl akdi, satıcının malını tekrar kiralamak üzere geçici olarak satması demektir. İstiğlâl işlemi kısaca şu şekilde gerçekleşmektedir;

3 Muamele-i şer'iyye işlemlerinde farklı ribh oranları söz konusu olmakla birlikte devlet tarafından koyulan bir üst sınır olduğu, bu oranın uzun yıllar %15 olarak belirlendiği görülmektedir. Dolayısıyla vâkıflar ribh oranı belirleme konusunda mutlak bir serbestliğe sahip olmayıp devletin belirlediği üst sınırla kayıtlıdır. Ancak bu sınırın altında örneğin %12,5, %10 gibi oranlar belirlemeleri mümkün ve vakidir. Ayr. Bilgi için bkn. (Kaya 2007, 53-62).

Şekil 3: İstiğlâl İşlemi Aşamaları



- 1) 100 kuruş finansmana ihtiyacı olan X kişisi sahip olduğu evi bir yıl sonra geri almak şartıyla 100 kuruşa para vakfına satar.
- 2) Para vakfı evi teslim alır karşılığında 100 kuruşu peşin olarak öder.
- 3) Akabinde para vakfı evi X kişisine bir yılığına 10 kuruş bedel karşılığında kiralar.
- 4) Bir yıl sonra para vakfı evi X kişisine geri satar.
- 5-6) X kişi evin bedeli olan 100 kuruşu ve evin bir yıllık kirası olan 10 kuruşu vakfa öder.

Anlaşıldığı üzere bu akdin esaslı borç veren kişinin, borçludan satın aldığı gayrimenkulü ona borcunu ödeyinceye kadar kiralamasıdır. Bu işlem neticesinde yıllık sabit bir miktar kira alınıyor olması istiğlâl işleminin para vakıfları tarafından tercih sebeplerinden biridir. Ayrıca vakıftan borç alan kişinin bu borç karşılığında sahip olduğu gayrimenkulünü vakfa satıyor

olması da vakıf açısından önemli bir avantajdır. Nitekim ilgili gayrimenkul vakıf elinde bir nevi rehin hükmünde olmakta, borç ödenmediği takdirde ilgili gayrimenkul satılarak borcun kapatılması veya borca mahsup edilmesi söz konusu olmaktadır. Dolayısıyla hem sabit bir getirisinin olması hem de daha risksiz olması bu işlemi vakıflar açısından cazip hale getirmiştir. İstiğlâl akdinin bu özellikleri, vakıf mütevellilerinin yüksek meblağlı işlemlerde muamele-i şer’iyyeden ziyade istiğlâl akdi ile işlem yapmalarına sebebiyet vermiştir. Bir başka ifadeyle vakıflar genellikle yüksek meblağlarda finansman talep eden kimselerle istiğlâl işlemi yapmışlardır (Kaya vd. 2017, 57-58). Bunun da işlemin bizzat kendisinin teminat olmasından kaynaklandığını söylemek mümkündür.

4.3. Karz-ı Hasen

Sözlükte “kesip koparmak, karşılık vermek” gibi anlamlara gelen karz fıkıh kitaplarında, misli (standart) bir malın, mislinin daha sonra geri verilmek üzere başkasına verilmesi şeklinde tanımlanır. Borç verecek olan kişinin malının bir kısmını ayırıp vermesi veya borç alan kişinin aldığı şeyin emsalini geri verecek olması hasebiyle bu adı aldığı ifade edilir (Apaydın 2001, 520). Mecelle şerhinde Ali Haydar Efendi, karzı “misli bir malı bir başka kimseye, mislini ödemek üzere verip almak üzerine kurulan bir akittir” şeklinde tanımlar (Ali Haydar Efendi 1991, 3/82). Tanımda geçen “mislini ödemek üzere” ifadesi karz akdinin vedia, ariyet, hibe ve sadaka akitlerinden ayırmak için kullanılmıştır. Zira sadaka ve hibe akitlerinde bir malın geri alınmamak üzere teberru edilmesi; vedia ve ariyet akitlerinde ise borç olarak verilen malın bizzat kendisinin geri alınması söz konusudur. Karz akdinde ise borç olarak verilen malın bizzat kendisi değil misli geri alınmaktadır (Duman 2019, 13).

Kur’an-ı Kerim’de karz-ı hasen ifadesi 6 ayette geçmekte olup bütün bu ayetlerde mecazen borcun Allah’a verildiği ve bu kimselerin hem dünyada hem de ahirette mükâfatlandırılacağı ifade edilir (el-Bakara 2/245; el-Mâide 5/12; el-Hadîd 57/11, 18; et-Tegâbün 64/17; el-Müzzemmil 73/20). Konuyla ilgili Hz. Peygamber’in sünnetinde ise borç vermenin faziletine ilişkin hadislerle ilaveten borç alan kimsenin borcunu en güzel şekilde ödemesini teşvik eden hadisler yer almaktadır. Örneğin bir hadis-i şerifte Hz. Peygamber, sadakaya on katıyla, karza ise on sekiz katıyla karşılık verileceğini ifade ederek karzın sadakadan üstün olduğuna vurgu yapmıştır. Bunu da dilenen kimsenin elinde var olduğu halde dilendiğini ama borç isteyen kimsenin gerçekten muhtaç olduğu için borç istediğini ifade ederek açıklamıştır (İbn Mâce, “Sadakât”, 19). Bir başka hadisinde ise Efendimiz “Sizin

en hayırlınız borcunu en güzel şekilde ödeyeninizdir” (Buhari, “İstikraz”, 7) buyurarak borcun zamanında ve en güzel şekilde ödenmesi gerektiğine işaret etmiştir.

Karz akdiyle ilgili bu genel açıklamalardan sonra para vakıfları ile karz akdi arasındaki ilişkiye geçebiliriz. Acaba para vakıfları kendilerinden karz-ı hasen talep eden kimselere borç para veriyorlar mıydı? Vakıf paranın borç verilmesi söz konusuysa bu işlem yaygın mıydı? Para vakıfları ile karz-ı hasen arasındaki ilişkinin tespit edilebilmesi için bu soruların cevaplanması önem arz etmektedir. Daha önce kısaca ifade edildiği üzere para vakıfları az da olsa karz-ı hasenle borç vermişlerdir. Nitekim Özcan’ın 16. yüzyıl para vakıflarına dair çalışmasında, para vakıflarının işlemleri arasında az da olsa karz-ı hasenin yer aldığı görülmektedir (Özcan 2003, 373-74). Yani para vakıfları sahip oldukları sermayenin bir kısmını kendilerinden karz talep eden kimselere veriyorlar ve süre sonunda verdikleri miktarı aynen geri alıyorlardı. Sonraki yüzyıllara ait çalışmalarda ise para vakıflarının sadece muamele-i şer’iyye ve istiğlal usulleri ile işlem yaptıkları anlaşılmaktadır (Kaya vd. 2017). Dolayısıyla para vakıflarının karz-ı hasenle işlem yapmalarının istisnai bir durumdan ibaret olduğunu söylemek mümkündür. Bunun sebebi para vakıflarının kuruldukları gaye doğrultusunda hizmet icra edebilmeleri için vakıf paraları işletip gelir elde etmek durumunda olmalarıdır.

5. GÜNÜMÜZDE VAKIF KURUMU VE KARZ-I HASEN VAKFI

5.1. Günümüz Hukukunda Vakıf Kurumu

Günümüz Türkiye’inde vakıfların kuruluş ve işleyişine ilişkin hükümler 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu, Türk Medeni Kanunu Hükümlerine Göre Kurulan Vakıfların Tescil ve İlanı Hakkında Tüzük, 5337 sayılı Vakıflar Kanunu ve Vakıflar Yönetmeliğinde yer almaktadır. Bunlardan Türk Medeni Kanunu’nun 101. maddesinde vakıf, “gerçek veya tüzel kişilerin yeterli mal ve hakları belirli ve sürekli bir amaca özgülemeleriyle oluşan tüzel kişiliğe sahip mal toplulukları” şeklinde tanımlanmaktadır (TMK m.101/f.1). İlgili kanun maddesinden de anlaşılacağı üzere bir vakfın meydana gelebilmesi için gerekli olan en önemli unsurlar, vakfedilecek malvarlığı⁴ ve malvarlığının vakfedileceği amaçtır. Bu iki unsurun belli başlı özellikleri taşıması gerekir. Buna göre vakfedilecek malvarlığı vakfın amacını gerçekleştirmeye

4 Yeni vakıfların kuruluşunda amaçlarına özgülenecek asgari sermaye tutarı her yıl Vakıflar Genel Müdürlüğü Meclisi tarafından belirlenir. Buna göre 2021 yılında vakıf kurabilmek için gerekli olan asgari sermaye miktarı 80.000 TL iken 2022 yılı için bu rakam 10.12.2021 tarihli ve 510/481 sayılı karar gereği 90.000 TL olarak belirlenmiştir (<https://www.vgm.gov.tr/duyurular/2022-yili-icin-yeni-vakiflarin-kurulusunda-amaclarina-erisim-tarihi> 14.04.2022).

yeterli ve vakfın devamlılığını sağlamaya elverişli olmalıdır. Vakfın amacı ise süreklilik arz etmeli, Anayasanın temel ilkelerine, hukuka, milli birlik ve beraberliğe, ahlaka, milli menfaatlara aykırılık teşkil etmemeli buna ila-veten belli bir ırk veya cemaat mensuplarına özgü olmamalıdır.

Türk Medeni Kanunu'na göre vakıf, resmi senetle veya ölüme bağlı ta-sarrufla yani vasiyet yoluyla olmak üzere iki şekilde kurulabilmektedir. Buna göre eğer vakıf kuracak kişi, kendisi hayattayken vakfın kurulmasını istiyorsa, bu yöndeki iradesini noterde düzenlenecek resmi senetle açıkla-ması gerekir. Şayet vâkıf, vakfın kendisinin ölümünden sonra kurulması-nı istiyorsa bu durumda vasiyetname hazırlaması gerekir (TMK m.102/1). Resmi senet yoluyla bizzat hayattayken vakıf kuracak kişinin vakıf kurma işleminde tam ehliyetli olması şartı aranır. Dolayısıyla tam ehliyete sahip olmayanlar ve sınırlı ehliyetsizler⁵ vakıf kuramadığı gibi bunlar adına ka-nuni temsilcileri de vakıf kuramamaktadır (TMK m.449). Ölüme bağlı ta-sarruf yoluyla vakıf kurmak için ise kişinin vasiyetname yapabilme ehli-yetine yani 15 yaşını doldurmuş ve iyiye kötünden ayırt etme gücüne sahip olması gerekir (TMK m.502).

Tescille birlikte vakıf tüzel kişilik kazanır. Tüzel kişiliğin kazanılma-sıyla da vakfedilen malvarlığının mülkiyeti ve hakları vakfa intikal eder. Bununla birlikte ölüme bağlı tasarrufla kurulmuş olan vakfın, miras bıra-kan kişinin borçlarından vakfedilen mal ve haklar nispetinde sorumluluğu bulunur (TMK m.105/1). Dolayısıyla miras bırakan kişinin borçları vakfın malvarlığından fazlaysa vakıf bu fazla olan kısımdan sorumlu değildir.

Vakıf kurma iradesinin yazıya dökülmüş hali demek olan vakıf senedin-de, Medeni Kanunun 106. maddesinde yer alan vakfın adı, amacı, bu amaca özgülenen mal ve haklar, vakfın örgütlenme ve yönetim şekli ile yerleşim yeri gösterilmelidir (TMK m.106). Vakfın ölüme bağlı tasarruf yoluyla ku-rulması durumunda ise bu bilgilerin vasiyetname metninde yer alması ge-rekir. Bununla birlikte şayet vakfın amacı ve bu amaç için vakfedilen mal ve haklar açık bir şekilde belirlenmişse diğer bilgilerdeki noksanlıklar vakfın tüzel kişilik kazanması için yapılan başvurunun reddini gerektirmez (TMK m.107/1). Bununla birlikte bu tür noksanlıklar mahkeme tarafından Vakıf-lar Genel Müdürlüğünün ve vakfedenin görüşü alınmak suretiyle tamam-lattırılma yoluna gidilir (TMK m.107/2).

5 İyiye kötünden ayırt etme gücüne sahip ancak yasal temsilcilerinin rızası olmadan kendilerini borç altına sokacak işlemleri yapma ehliyeti bulunmayan küçük ve sınırlı kimselerdir. Ancak bu kimseler sırf menfaatlerine olan ve kendilerine sıkı sıkıya bağlı olan haklarını temsilcilerinin rızası olmadan kullanabilirler (TMK m.16).

Her vakfın bir yönetim organına sahip olması gerekir. Bunun yanında vâkıfın vakfiyede, onur kurulu, araştırma kurulu, çalışma kurulu gibi gerekli gördüğü organları göstermesi de mümkündür (TMK m.109). Vakfiyede, vakıf organlarının kaç kişiden oluşacağı, toplantı ve karar yeter sayılarının belirtilmesi, organların görev sürelerinin ve sınırlarının belirlenmesi vakfın süreçlerinin daha sağlıklı yürütülebilmesi açısından faydalıdır (T.C. Vakıflar Genel Müdürlüğü). Vakıflar, vakfiyede yer alan hükümleri yerine getirip getirmedikleri, vakfedilen malvarlığını amacına uygun bir şekilde kullanıp kullanmadıkları ve gelirleri özgülünen amaca uygun bir şekilde harcanıp harcanmadıkları hususlarında Vakıflar Genel Müdürlüğü ve üst kuruluşları tarafından denetlenirler (TMK m.111). Her ne kadar vakfın, vâkıfın belirlemiş olduğu yönetim organları tarafından yönetilmesi esas olsa da haklı sebeplerin olması durumunda vakıf yönetim örgüt ve organlarının, işleyişinin mahkemece değiştirilmesi mümkündür (TMK m.112). Durum ve koşullarda yaşanan değişim sebebiyle vakfiyede belirlenen amaca bağlı kalınması vâkıfın arzu ve isteğine açıkça uymayacak hale gelirse mahkeme, vakfın yönetim organı veya denetim makamının başvurusu üzerine ve diğerinin yazılı görüşünü aldıktan sonra vakfın amacında değişiklik yapabilir (TMK m.113/1). Aynı şekilde vakfedilen mal ve hakların daha faydalı olanlarla değiştirilmesini veya paraya dönüştürülmesini haklı kılan sebepler varsa mahkeme gerekli değişikliğin yapılmasına izin verebilir (TMK m.113/3).

Vakfın kuruluşunu maddeler halinde sıralayacak olursak şunları söylemek mümkündür;

- 1) Vakfı kuracak gerçek veya tüzel kişi(ler) ya bizzat veya temsilcisi aracılığıyla noterde resmi senet düzenleyerek, vakıf kurma iradesini beyan eder.
- 2) Noterde düzenlenen resmi senedin bir örneği 7 gün içerisinde Vakıflar Genel Müdürlüğüne gönderilir.
- 3) Daha sonra kurulacak olan vakıf merkezinin bulunduğu yerdeki en yakın Asliye Hukuk Mahkemesine, vakfın tescili için başvuru (vakıf senedi, başvuru dilekçesi ve vakıf kurmak için vakfedilen asgari tutarın bankaya yatırılıp bloke ettirildiğini gösteren banka dekontu) yapılır.
- 4) Vakfın kuruluşuna mâni olacak bir noksanlık olmaması durumunda vakıf mahkeme tarafından tescil edilir.
- 5) Tescil üzerine vakıf tüzel kişilik kazanır ve vakıf için tahsis edilen malvarlığı vakfın tüzel kişiliğine intikal eder.

- 6) Nihayetinde Vakıflar Genel Müdürlüğü, mahkeme tarafından tebliğ edilen kararlar resmi gazete gerekli ilanı yapmak suretiyle vakfın kurulduğunu açıklar.

5.2. Karz-ı Hasen Vakfı

Bu çalışmada vakıf kurumunun hem geçmiş hem de günümüze dönük veçhesiyle ele alınması amaçlanmış, bu bağlamda ilk olarak İslam tarihinde vakfın ortaya çıkışı ve gelişiminden bahsedilmiş akabinde vakıfla özdeşleşmiş olan Osmanlı medeniyetinin bu kuruma yapmış olduğu önemli katkılardan biri olan para vakfı uygulamasından bahsedilmiştir. Daha sonra günümüz Türkiye'sinde vakfın nasıl tanımlandığı, nasıl kurulduğu, yönetim organlarının nasıl teşekkül ettiğinden bahsedildi. Nasıl ki ilk bölümde geçmişte kurulmuş olan vakıflara dair teorik bilgilerden sonra para vakfı uygulaması ele alındıysa bu bölümde de aynı sistematik takip edilmiştir. Buna göre günümüz vakıflarının teorik boyutu ele alındıktan sonra uygulamanın nasıl olduğunu görebilmek adına bu başlık altında günümüzde kurulmuş olan Karz-ı Hasen Vakfı incelenmiştir.

Aile kurumunun kurulup korunması ve devamlılığının sağlanmasını temin etme düşüncesiyle yola çıkan Karz-ı Hasen vakfı, 2020 yılı Ekim ayında İstanbul'da vakıf kurucusu Mehmet Koca'nın vakfa tahsis ettiği 500.000 TL ile kurulmuştur. Tüzüğünde ifade edildiği üzere vakfın gelirlerini; malvarlığının işletilmesinden elde edilecek gelirler, vakfın iştiraklerinden elde edilecek olan gelirler, gerçek ve tüzel kişiler tarafından yapılacak bağışlar oluşturmaktadır (KHV, 14 Nisan 2022).

Karz-ı Hasen vakfının amacı, tüzüğünde belirtildiği üzere; aile kurumunun kurulması, korunması, geliştirilmesi, devam ettirilmesi, aile kurumunun mümkün ve muhtemel sorunlarının çözüme kavuşturulması için ihtiyaç duyulacak her türlü maddi ve manevi yardımın sağlanması ile bu konularla alakalı eğitim, öğretim, rehberlik, danışmanlık, hakemlik faaliyetlerinin yapılması, yaptırılması, teşvik edilmesi, desteklenmesidir. Bu bilgilerden vakfın amacının sadece evlenmek isteyen gençlere maddi destek olmak değil bilakis kuracakları yuvanın huzurlu ve daim olmasını temin edecek maddi-manevi her türlü yardımda bulunmak olduğu anlaşılmaktadır. Daha önce de ifade ettiğimiz üzere her vakfın bir amacı ve bu amaçtan faydalanacak belli başlı lehtarları bulunmaktadır. Karz-ı hasen vakfının lehtarları yani vakıftan yararlanabilecek kimseler, medeni haklarını kullanma ehliyetine sahip olan 18-33 yaş aralığındaki daha önce evlilik yapmamış olan ve evlenmek isteyen kimseler veya bu kimselerin kefilleri/ebeveynleridir (KHV, 14 Nisan 2022). Toplumun en temel ve önemli kurumu sayılabi-

lecek aile kurumunun meydana gelmesini amaçlaması hem bağışçılar hem de evlenecek çiftler tarafından vakfa teveccüh gösterilmesini sağlamıştır. Nitekim 2022 yılı Mart ayı sonu itibariyle, yani vakfın kuruluşundan yaklaşık bir buçuk yıl sonrasında vakfa yapılan toplam bağış tutarı 6.690.259 TL'ye buna mukabil borç verilen çift sayısı 206'ya, bu çiftlere verilen toplam borç miktarı ise 10.924.500 TL'ye ulaşmıştır (KHV, 19 Temmuz 2022).

Evlenmek isteyen ancak maddi imkânları elverişli olmayan adayların bu imkândan yararlanabilmeleri için ilk olarak Karz-ı Hasen Vakfının internet sitesinde yer alan “Yeni Başvuru” sekmesinde yer alan formu doldurmaları gerekmektedir. Bununla birlikte vakıf, başvuru yapan adaylardan, vakıf tarafından desteklenmeye uygun olup olmadıkları, desteklendikleri takdirde bu borcu ödeme imkânına sahip olup olmadıklarını gösteren bazı belgeler talep etmektedir. Bu belgeler şunlardır (KHV, 19 Temmuz 2022);

Adayların ve kefillerin kimlik fotokopileri.

- a. Müracaat eden adaylar ve kefilleri için araştırma yapabilme ve KVK izin belgesi.
- b. Adayların Adli sicil kaydı belgesi.
- c. Adayların Vukuatlı nüfus kaydı belgesi.
- d. Geri ödemeyi üstlenecek kişilerin gelir durumunu gösterir belge.
- e. SGK çalışma dökümü belgesi.
- f. Findeks notu belgesi.
- g. SGK çalışma dökümü
- h. İkametgâh belgesi
- i. İhtiyaç listesi (Tutarları ile birlikte) ve istenilen borcun tutarı

Talep edilen belgelerden de anlaşılacağı üzere vakıf, özgülenen amacın devamlılığını sağlamak bir başka ifadeyle verilen borcun eksiksiz bir şekilde geri alınmasını temin etmek adına başvuru yapan kişileri sıkı bir denetime tabi tutmaktadır.

Vakfın adaylardan tutarlarıyla birlikte ihtiyaç listesi ve ne kadar borç talep edildiğine dair belge talep etmesinin verilecek paranın gerçekten bir ihtiyacı karşılaması amacına yönelik olduğu söylenebilir. Verilecek borcun tutarında nihai karar merciinin vakıf olması hasebiyle verilecek borç tutarında bir üst sınır belirlenmemiştir. Makul olan her talebin karşılanabilmesi ve daha geniş kesimlere hitap edilebilmesi için üst sınırın belirlenmediğini söylemek mümkündür. Her ne kadar üst bir sınır belirlenmemiş olsa

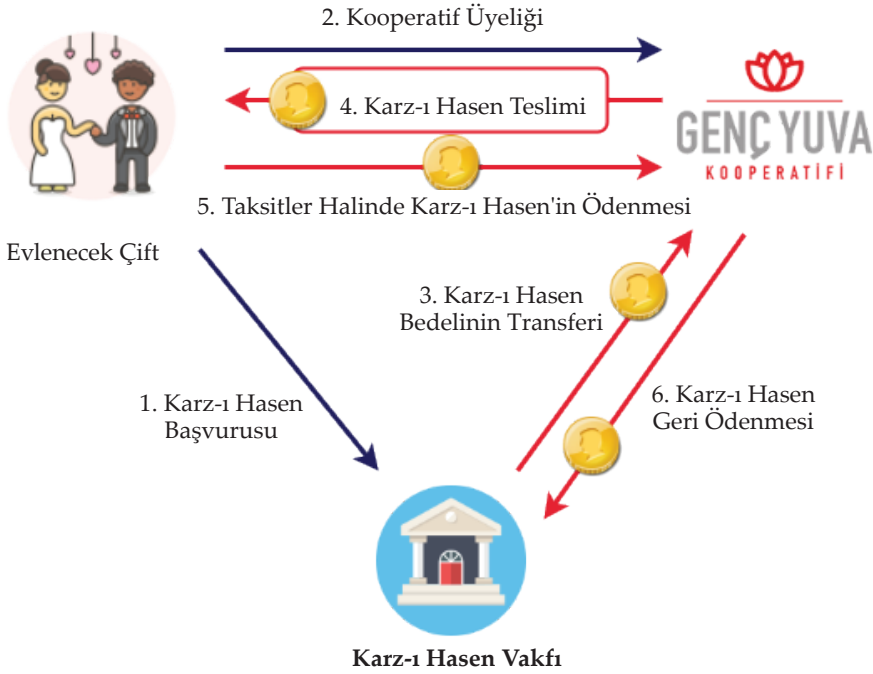
da “beş yıldızlı otel” gibi lüks harcamaların, “200 gram başlık parası” gibi makul olmayan harcamaların kabul edilmediği anlaşılmaktadır (KHV, 14 Nisan 2022).

Başvuruyla birlikte gerekli evrakları da sisteme yükledikten sonra başvurusu olumlu sonuçlanan adayların, vakfın bir kuruluşu olan Genç Yuva Kooperatifi’ne ortaklık bedelini (200 TL) ödemek suretiyle ortak olmaları sağlanmaktadır. Başvuru aşamasında talep edilen yukarıda zikredilen belgelere ilaveten başvurusu kabul edilen adaylardan belediyeden alınmış nikâh gününü gösterir belge ve kooperatif ortaklık bedelini gösterir belgeyi ibraz etmeleri gerekmektedir. Böylece kooperatif tarafından adayların talep etmiş oldukları miktar bildirilen tarihte banka hesaplarına havale edilmektedir. Borçlular da karşılıklı belirlenen geri ödeme tablosuna uygun bir şekilde kooperatif hesabına aylık ödemeleri yapmaktadırlar.

Bu bilgilerden anlaşıldığı üzere karz işlemleri, Karz-ı Hasen vakfının kurmuş olduğu Genç Yuva Kooperatifi üzerinden yürütülmektedir. Bağışçılar Karz-ı Hasen vakfına bağış yapıyor, vakıf da kooperatifin ortağı olması hasebiyle başvurusu kabul edilen adaylara ödeme yapılacağı zaman kooperatife borç veriyor. Burada adayların borcu geciktirdiği veya ödemediği/ödeyemediği durumlarda vakfın yaklaşımının nasıl olduğu, herhangi bir sigorta durumunun mevcut olup olmadığı sorusu akla gelebilir. Vakfın açıklamalarından borçların ödenmesini garanti altına alacak bir sigorta sisteminin kurulduğu anlaşılmaktadır. Sistem şöyle dizayn edilmiştir; borcun geciktirildiği durumlarda ilk olarak borçlu kişi aranıp borcunu ödemiyecek mu yoksa ödeme gücü olmadığı için ödeyemiyor mu tespit edilecek. Kasten ödenmeme gibi bir durum söz konusuysa gerekli hukuki işlemler başlatılacak. Eğer ödeme gücü olmadığı için ödeyemiyorsa borç yapılandırılıp borçluya ilave mühlet verilecek. Yine ödeyemiyorsa bu takdirde “borcunu ödeyemeyenlerin borcunu silerseniz sizin için daha iyi olur” (el-Bakara, 2/280) ayeti gereğince borcu silinecek. Ancak borç silinirken Karz-ı Hasen vakfına borçlunun fakirleşip borcunu ödemeyecek duruma geldiği, artık zekât alacak duruma düştüğü bildirilecek. Bunun akabinde vakıf da ilgili borcu zekât fonundan kooperatife ödeyecek. Böylece kooperatif her halükârda vermiş olduğu borcu tahsil edebilecek. Her ne kadar böyle bir sigorta sistemi kurulmuş olsa da vakfın henüz böyle bir işlem yapmadığı, zira vakfın gelirlerinin tamamının karz-ı hasen amacıyla yapılan bağışlar olduğu, zekât fonunun hâlihazırda mevcut olmadığı ifade edilmektedir (KHV, 14 Nisan 2022).

Vakfın Genç Yuva Kooperatifi ile beraber yürüttüğü karz-ı hasene dayalı finansman süreci aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

Şekil 4: Karz-ı Hasen Vakfı İşleyiş Biçimi



- 1) Evlenmek isteyen adaylar Karz-ı Hasen Vakfına başvuru yaparlar.
- 2) Başvurunun olumlu sonuçlanması durumunda adaylar, vakfın ortağı olduğu Genç Yuva Kooperatifine ortak olur.
- 3) Akabinde vakıf, kooperatife adayların talep ettiği miktarı borç verir.
- 4) Kooperatif adaylarla birlikte geri ödeme planını oluşturduktan sonra karz-ı haseni adayların hesabına aktarır.
- 5-6) Adaylar belirlenen takvime uygun olarak borcu taksitler halinde kooperatife, kooperatif de vakfa öder.

Geri ödemeler ve yeni bağışların gelmesiyle birlikte karz-ı hasen vakfı bir döngü şeklinde sürekli olarak yeni adayların ihtiyaç duyduğu finansmanı faizsiz bir şekilde temin etmeye devam eder (Yenice 2021, 18).

SONUÇ

Allah'ın rızasını kazanmak için insanların çeşitli ihtiyaçlarını karşılıksız olarak gidermeyi hedefleyen vakıf kurumu, geçmişten bugüne İslam medeniyetinde ortaya çıkmış önemli kurumlardan biridir. Dini, siyasi, iktisadi ve

sosyo-kültürel boyutlarıyla İslam toplumlarında önemli fonksiyonlar icra eden vakıf kurumu, sürekli bir gelişim içerisinde olmuştur. Nitekim Hz. Peygamber ve ashabının oluşturmuş olduğu vakıf kültürü, bayrağı devralan sonraki Müslüman toplumlar tarafından bir adım daha ileri taşınmış ve toplumsal yapıda icra ettiği fonksiyonlar genişletilmiştir. Örneğin Osmanlılar kuruluşlarından itibaren İslam'ın vakıf kültürünü sadece benimsemekle kalmadılar, onu sosyal ve iktisadi hayatın merkezine yerleştirdiler. Hal böyle olunca vakıflara her türlü desteği sağladılar ve yeni vakıfların kurulmasını teşvik ettiler. Bununla da kalmayıp 15. yüzyıldan itibaren toplumun çeşitli ihtiyaçlarını gidermek maksadıyla vakıf kültürüne yeni kurum ve uygulamalar kazandırdılar. Gayrimenkul vakıflarının yanında zengin olmayan geniş halk kesimlerinin küçük nakdi birikimleriyle vakıf kurabilecekleri hukuki düzenlemeler yaptılar. Para vakfı olarak adlandırılan bu yeni vakıf türü, hem gayrimenkul vakıflarının yerine getirdiği hizmetlere ilaveten sahip olduğu nakit sermayeyle topluma finansman sağlayarak finansman mekanizması fonksiyonu da icra etti. İcâreteyn uygulamasıyla harap hale gelen vakıf binaların veya âtil kalan vakıf arazilerin, vakıfların cebinden bir kuruş çıkmadan mamur hale gelmesi temin edildi. Kısacası devletin desteği, halkın teveccühü ve para vakfı ve icâreteyn gibi yeni oluşumlar neticesinde Osmanlılar devrinde vakıf kurumu İslam tarihindeki zirve noktasına ulaştı. Öyle ki Osmanlı devleti yıkıldıktan sonra bile vakıf kurumunun mirası, Türkiye'deki hayır amaçlı kurumları ve bilhassa vakıfların günümüzdeki uygulamalarını etkilemeye devam etmektedir. Bu etkileşim sadece sosyo-kültürel alanla sınırlı kalmamakta bilakis iktisadi ve finansal hayatta da sürmektedir. Nitekim günümüz finans sektöründe Osmanlı para vakıflarının finansman sağlarken kullanmış oldukları istiglal uygulaması "sale and leaseback (sat geri kirala)" adı altında uygulanmakta, vakfa dayalı mikrofinans, sukuk gibi yeni finansal enstrümanlar kullanılmaktadır. Dolayısıyla günümüzde vakıflarla ilgili yapılacak herhangi bir yeni uygulama ve düzenleme de Osmanlı'dan intikal eden vakıf mirasının göz önünde bulundurulması kaçınılmazdır.

KAYNAKÇA

- Akgündüz, Ahmed. 2013. *İslam Hukukunda ve Osmanlı Tatbikatında Vakıf Müessesesi*. 3. bs. İstanbul: Osmanlı Araştırmaları Vakfı.
- Akifzâde, Abdurrahim b. İsmail. t.y. "Mecelletü'l-mehâkim".
- Ali Haydar Efendi. 1240. *Tertîbu'sunûf fi ahkâmî'l-vukûf*. Dersaadet: Şirket-i Mürettibiyye Matbaası.
- Ali Haydar Efendi. 1991. *Düreru'l-hükkâm şerhu Mecelleti'l-ahkâm*. C. 3. Beyrut: Dâru'l-ceyl.
- Apaydın, Hacı Yunus. 2001. "Karz". 520-25.
- Berki, Ali Himmet. 1946. *Vakıflar*. 2. bs. İstanbul: Aydınlık Basımevi.
- Buhârî, M. b. İ. (2001). *El-Câmi'u's-sahîh*. Dâr-u Tavkî'n-Necât.
- Çilingir, Hamdi. 2018. *Vakıfta Amaç Haneî Vakıf hukuku Çerçevesinde bir Araştırma*. 1. bs. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Çizakça, Murat. 1993. *Risk Sermayesi Özel Finans Kurumları ve Para Vakıfları*. İstanbul: İlmi Neşriyat.
- Çizakça, Murat. 2000. *A History of Philanthropic Foundations: The Islamic World From the Seventh Century to the Present*. İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.
- Çizakça, Murat. 2000. *Osmanlı Dönemi Vakıflarının Tarihsel ve Ekonomik Boyutları*. İstanbul: Bahçeşehir Üniversitesi Yayınları.
- Duman, Soner. 2019. "Karz-ı Haenin Fıkhi Boyutu". içinde *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*. İstanbul: Ensar Yayınları.
- Ebu Zehra, Muhammed. 1959. *Muhâdarât fi'l-vakf*. Kahire: Matbaatu Ahmed Ali Muhaymir.
- Elmalılı, Muhammed Hamdi. 2020. *Osmanlı Vakıf Hukukuna Giriş: Ahkâm-ı Evkâf*. İstanbul: Vakıfbank Kültür Yayınları.
- Erzurumî, Kadızâde Muhammed Ârif. t.y. "Bahru'l- fetâvâ".
- Gedikli, Fethi. 1998. *Osmanlı Şirket Kültürü XVI.-XVII. Yüzyıllarda Mudarebe Uygulaması*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- Günay, Hacı Mehmet. 2012. "Vakıf". *Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi* 42:475-79.
- Halebi, Burhaneddin. 2005. *Mülteka'l-ebhur*. 2. bs. Dimaşk: Dâru'l-Beyrûtî.
- Hassâf, Ebu Bekir Ahmed. t.y. *Ahkâmu'l-evkâf*. Kahire: Mektebetü's Sekafeti't Diniyye.
- İbn Mâce, E. A. b. Y. el-Kazvînî. (t.y.). *Sünen-i İbn Mâce*. Dâru İhya'il-kütübî'l-Arabiyye.
- Kahf, Monzer. 2000. *El-vakf'l-İslâmî: Tatavvuruhu, idaretühu, tenmiyetühu*. Dimaşk: Dâru'l-Fikr.

- Kaya, Süleyman. 2007. "18. Yüzyıl Osmanlı Toplumunda Nazari ve Tatbiki Olarak Karz işlemleri". Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi.
- Kaya, Süleyman. 2010. "XVIII. Yüzyıl Sonlarında Üsküdar Vakıflarının Gelir Kaynakları". *Dîvân Disiplinlerarası Çalışmalar Dergisi* 29(2):95-132.
- Kaya, Süleyman, Muhammed Emin Durmuş, İsmail Bektaş, ve Arif Akkaya. 2017. "Muhasebe Kayıtları Işığında 18. Yüzyıl Para Vakıflarının Nakit İşletme Yöntemleri". *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies* 3(3):50-62. doi: 10.25272/j.2149-8407.2017.3.3.05.
- KHV, Karz-ı Hasen Vakfı. Erişim 19 Temmuz 2022. <https://karzihasenvakfi.com>
- KHV, Karz-ı Hasen Vakfı. "Sıkca-Sorulan-Sorular". Erişim 14 Nisan 2022. <https://karzihasenvakfi.com/sikca-sorulan-sorular>
- KHV, Karz-ı Hasen Vakfı. "Vakıf Tüzüğü". Erişim 14 Nisan 2022. <https://karzihasenvakfi.com/vakif-tuzugu>
- Kudurî, Ebu'l-Hüseyin Ahmed b. Muhammed el-. 1997. *el-Muhtasar*. 1. bs. Beyrut: Dâru'l-kütübî'l-ilmîyye.
- Kur'ân-ı Kerîm Meâli. çev. Halil Altuntaş – Muzaffer Şahin. Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları, 3. Basım, 2009.
- Mardin, Ebül'ulâ. t.y. *Ahkâm-ı Evkâf, 1339-1340 Dersyılı Takrirleri*. İstanbul.
- Müslim, E.-H. M. b. el-Haccâc. (1374-75/1955-56). *El-Câmi'u's-sahîh*. y.y.
- Ömer Hilmi Efendi. 1977. *İthâfu'l-ahlâf fî ahkâmi'l-evkâf*. Vakıflar Genel Müdürlüğü.
- Özcan, Tahsin. 2003. *Osmanlı Para Vakıfları: Kanuni Dönemi Üsküdar Örneği*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Öztürk, Nazif. 1995. *Elmalılı M. Hamdi Yazır Gözüyle Vakıflar*. Ankara: TDV Yayınları.
- Seydişehirî, Mahmud. t.y. "Şerh-i Bey' ve Şira".
- Tarablûsî, Burhaneddin İbrahim. 1981. *El-is'âf fî ahkâmi'l-evkâf*. Beyrut: Dâr'ur-Râid el-Arabiyye.
- Tarikatçı Emir, Şeyh Mustafa b. Abdullah. t.y. "Tebyînü'l-merâm".
- Turgut, Bahattin. 2018. "İslâm Medeniyetinde Vakfiye: Hz. Ömer Örneği". *İlahiyat Tetkikleri Dergisi* (50):271-93. doi: 10.29288/ilted.460649.
- Türk Medeni Kanunu. 4271.
- VGM, Vakıflar Genel Müdürlüğü. "Duyurular". Erişim 14 Nisan 2022. <https://www.vgm.gov.tr/duyurular/2022-yili-icin-yeni-vakiflarin-kurulusunda-amaclarina>
- Yenice, Ali Can. 2021. *İslami Sosyal Finans Raporu. Araştırma*. 15. İstanbul: İKAM.
- Zerka, Mustafa Ahmed. 1998. *Ahkâmu'l-evkâf*. Amman.

DÜNYADAKİ HAC FONU ÖRNEKLERİ VE İSLAM İKTİSADI AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Saime KAVAKCI*

GİRİŞ

Müslümanların hem mal hem de beden ile gerçekleştirdiği bir ibadet olan hac, insanın tüm varlığını ilgilendiren küllî bir teslimiyet halidir. Hac ibadeti insan merkezli ve insanın ihtiyaç duyduğu hayırların tahakkukunu hedef alan bir ibadettir. Bu açıdan onun hikmetlerini üç açıdan tespit etmek mümkündür. Bu faydalar şu şekildedir (Görgün, 1996, s. 397):

1. Allah'ın insanlara bazı şeyleri yapmalarını emretmesi ve bunların yerine getirilmesi suretiyle kullarına lütufta bulunması,
2. Hacı gerçekleştiren insanın ona hazırlanırken, menâsikini ifa ederken ve ibadetini tamamladıktan sonra kendi kabiliyetine göre elde edebildiği olumlu sonuçlar ve
3. Hac ibadetini sadece Allah rızası için yerine getiren insanların iradelerinin ve tesir alanlarının dışında haccın bütün ümmete sağladığı faydalar ve kişileri ulaştırdığı yüksek seviyedir.

İslam, hac ibadeti vasıtasıyla insanın evrensel kardeşliği için bir platform oluşturmuştur. Gerçek kardeşliğin ancak insanların Allah vasıtasıyla birbirleriyle olan münasebetleri yoluyla kurulabileceği vurgulanmıştır. Gerçek kardeşliğin idrakini sağlayabilecek olan, ancak insanların hepsinin

* Dr., Sakarya Üniversitesi İslam İktisadı ve Finans Anabilim Dalı, saimekavakci@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8257-6983

eşit yaratıklar ve Allah'ın kulları olduğu bilincidir. Bu sosyal eşitlik ancak rütbesi ve statüsü ne olursa olsun, toplumun tüm üyelerine eşit ekonomik fırsatlar verildiğinde anlamlı olmaktadır. Uygun kurumsal düzenleme olmadan, sosyal ve ekonomik dengesizlikler giderilemez. Bu sebeple hac yönetiminin kurumsallaştırılması, ilgili herkes için eşit sosyal ve ekonomik fırsatlar yaratılmasına büyük ölçüde katkıda bulunabilir (Mannan, 1996, s. 16).

İslami ekonomik sistemin amacı, kendi kurduğu kurumlar ve ahlaki öğütler yoluyla zenginliğin en geniş ve en faydalı dağılımını sağlamaktır. Zenginlik, toplumun tüm kesimleri arasında dolaşımda kalmalı ve zenginlerin tekeli haline gelmemelidir. Bu ilahi öğreti zenginlere hem bireysel hem de kolektif düzeyde yoksulların gelir kazanma kapasitelerini geliştirmeye çalışmaları yönünde bir sorumluluk yüklemektedir. Bir kurum olarak hac fonu, İslami ekonomik sisteminin bu amacına ulaşmasına katkıda bulunmaktadır. Hac işlerinin yönetimini yerel, ulusal ve uluslararası düzeyde kurumsallaştırmak iş bölümünden ve ölçek ekonomisinden faydalanılmasını sağlayabilir (Mannan, 1996, s. 17).

Dünya'daki ilk modern İslami hac fonu Malezya'da 1960'ların başında Tabung Haji'nin kurulmasıyla ortaya çıkmıştır. Bu fon, hacca gitmek isteyen Müslümanların birikimlerini toplamakta ve bu birikimleri İslam iktisadı açısından uygun yatırımlarda değerlendirmektedir. Bu fikir, Malezya dışında Endonezya, Maldivler, Ürdün gibi ülkelerde de uygulanmıştır (COMCEC, 2018, s. 21). Hac fonlarının ele alındığı bu bölümde, dünyadaki hac fonu örnekleri incelenerek hac fonları arasında karşılaştırma yapılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde ise hac fonları, İslam hukuku ve İslam iktisat düşüncesi çerçevesinde incelenmiştir.

1. HAC FONLARI

Dünyanın birçok ülkesinden Suudi Arabistan'a hac ve umre için gidenlerin sayısı her yıl artmaktadır. Müslüman nüfusun hac ve umre seyahatleri için göstermiş olduğu hareketlilik ve bu durumun boyutu giderek artan ekonomik bir büyüklüğü ortaya koymaktadır. Hac ibadetini yerine getirmek isteyen kişiler için her ülkeye nüfusları oranında kota ayrılmaktadır. Suudi Arabistan'da bulunan hac bölgesinin imkanları doğrultusunda belirlenen kota özellikle birçok ülkedeki var olan hac talebini karşılamamaktadır. Hac imkânı elde edebilen adayların ise belirli bir tasarrufu bulunmadığı takdirde hac finansmanını sağlaması zor olmaktadır. Temin edilecek bu fonun öncelikli amacı hacı adaylarının ibadetlerini yerine getirebilmelerine olanak sağlamaktır (Korkut, 2018, s. 232-233).

Genel anlamda hac fonunun amacı hacca gitmek isteyenlerin birikimlerini toplamak ve bu birikimlerin yönetilmesi ve yatırım amacıyla değerlendirilmesini içermektedir. Bilinen ilk örnek Malezya'da kurulmuş olan Tabung Haji'dir (COMCEC, 2018, s. 20). Hac fonun yönetimi çok çeşitli finansal ve ekonomik faaliyetleri içermektedir. Bu faaliyetlerden bazıları şu şekildedir (Mannan, 1996, s. 17):

- Farklı para birimlerinin dönüştürülmesi ve değiştirilmesi,
- Hem ithalat hem de ihracat içeren çeşitli mal ve hizmetlerin alım satımı,
- Kara, deniz ve hava yoluyla ulaşım sistemi,
- Konut, su ve sıhhi tesisat düzenlemesi,
- Hacıların tıbbi bakım, güvenlik ve emniyetinin sağlanması,
- İslam Konferansı Örgütü'ne üye olan ve üye olmayan ülkelerdeki Müslüman toplumlar arasında kurban etinin dağıtımı ve birçok ilgili alan.

Malezya dışında Müslüman nüfusa sahip olan Endonezya ve Maldivler de Müslüman vatandaşları için hac işlerini organize etmeyi amaçlayan ayrı bir tüzel kişiliğe/kuruluşa sahiptir. Bu ülkelerde yer alan kurumlar, hac adaylarından alınan mevduatlar ile oluşan hac fonunu yönetmekle sorumludur. Malezya'da "*Tabung Haji*", Endonezya'da "*Badan Pengelola Keuangan Haji*", Maldivler'de "*Maldives Hajj Corporation Limited*" ve Ürdün'de "*Jordanian Hajj Fund*" bu işlevi yerine getirme sorumluluğuna sahip kurumlardır. Bu kurumlardaki temel amaç ve sorumluluklar benzer olsa da kurumların konsept ve işleyiş biçimlerinde farklılıklar bulunmaktadır (Muneeza, Sudeen, Nasution ve Nurmalasari, 2018).

1.1. Tabung Haji (TH)

Tabung Haji'nin gerçek çevirisi "hac kumbarası"dır. Ayrıca, kurumun iş modeli kurumsal dünyadan ve geleneksel bankacılıktan farklıdır. Faiz yasağı (riba) sebebiyle TH, insanlara borç vermemektedir. Bunun yerine, mevduat sahiplerinden tasarruf toplamakta ve bu tasarrufları stratejik yatırımlarda değerlendirmektedir. Bu anlamda TH'nin finansal işlevleri iki ana faaliyete ayrılmaktadır. Birincisi, mudilerin tasarruf ve para çekmelerini içeren mali yönetimle ilgiliyken, ikincisi tasarrufları üzerinden gerçekleştirilen yatırımlarla ilgilidir (Muneeza ve diğerleri, 2018, s. 123-124).

Tabung Haji önemli bir organizasyondur. Faaliyet gösterdiği ülkede (Malezya) bir tekeldir ve Malezya hükümeti tarafından desteklenmektedir.

Yasal bir kuruluş olduğu için bürokratik engellerle karşılaşmamaktadır. Bunun yanı sıra TH, finansal aracılık rolünü başarıyla yerine getirmektedir. Şaşırtıcı bir şekilde, bu organizasyon yapısı görünürdeki başarısına rağmen Müslüman ülkelerin çok azında uygulama alanı bulmuştur (Ahmad, Mohammed ve Abdul Razak, 2012).

Tabung Haji'nin genel hedefleri şu şekildedir (Ishak, 2011, s. 237; Ahmad ve diğerleri, 2012; Rahman ve diğerleri, 2020, s. 100):

- Hac ibadeti veya kendilerine faydalı olan diğer harcamaları karşılamak için Müslümanların kademeli olarak tasarruf etmelerini sağlamak,
- Müslümanların birikimleriyle İslami esaslara göre sanayi, ticaret ve gayrimenkul yatırımlarına katılmalarını sağlamak ve
- Tabung Haji'nin çeşitli tesis ve hizmetleri aracılığıyla Müslümanların hac sırasında korunmasını, kontrolünü ve esenliğini sağlamaktır.

Tabung Haji'nin profesyonel görünümlü logosu (TH), “vizyon ve misyonunu yerine getirme konusundaki yenilikçiliğini ve esnekliğini” yansıtmak için tasarlanmıştır. Kuruma ait misyon ve vizyon “hac yönetim sistemine getirilen çeşitli önlemler, yatırım portföyünün ve ekonomik faaliyetlerin çeşitlendirilmesi ve hizmetlerin kalitesini artırmak için günlük işlemlerde en son teknolojinin uygulanması” yoluyla işlevsel hale getirilmektedir (Ahmad ve diğerleri, 2012).

Tabung Haji'nin misyonu şu şekilde açıklanmaktadır (Yahya, Abdul Majid, Mir Ahmad Talaat, Zulkifli ve Mir Ahmad Talaat, 2016, s. 45):

- Ümmetin ekonomisini güçlendirmek,
- Sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için yerel ve küresel stratejik yatırımlar arayışında aktif kalmak,
- Mevduat sahiplerinin fonlarını yönetmek ve zenginleştirmek,
- İyi hizmetin sürekliliğini sağlamak,
- Hacı adaylarının hac ibadetlerini kolaylaştırmak ve yardımcı olmak,
- Rekabetçi, helal ve temiz getirileri temin etmek.

Hedeflerin etkin bir şekilde belirlenmesi ve stratejilerin formüle edilmesi için net bir misyon beyanı esastır ve TH'nin İslami Yönetim perspektifine dayalı olarak Malezya'da başarılı ve lider bir finans kurumu haline gelmesinin nedeni de budur (Yahya ve diğerleri, 2016, s. 46).

Tabung Haji'nin ana işlevleri arasında mevduat, yatırım ve hac yönetimi yer almaktadır. Mevduat işlevi, Malezya vatandaşlarına riba içermeyen tasarruf hizmetleri sağlamaktır. Yatırım fonksiyonları, birikmiş fonların yatırımını ve yatırım faaliyetlerinin izlenmesini gerçekleştirmektedir. Hac yönetimi ise Malezya ve Suudi Arabistan'daki Hac hizmetlerini içermektedir (Baig, 2016, s. 18). Tabung Haji'nin yatırım fonksiyonu Müslümanları, sadece hac için değil aynı zamanda yatırım amacıyla da tasarruf etmeye teşvik etmektedir. Bu sayede birikimlerinden kâr elde edebilmektedirler. TH, yatırım faaliyetlerinde ve girişimlerinde ihtiyatlı davranmaktadır. Yatırım kararları ancak faaliyetin iyi getiri sağlayacağından emin olmak için yapılan kapsamlı çalışmalar ve müzakerelerden sonra verilmektedir (Baig, 2016, s. 19).

1.1.1. Kuruluş ve Tarihi

Önceleri özellikle kırsal alanlardan gelen Malezyalı hacılar, geleneksel yöntemlerle hac ibadetlerini gerçekleştirmişlerdir. Bunlardan bir kısmı hac masraflarını karşılamak için hayvanlarını veya mülklerini satmışlardır. Ancak bu geleneksel tasarruf yöntemleri hem bireylerin ekonomik durumuna hem de Malezya'nın kırsal ve kentsel ekonomisine zarar vermiştir (Mahinar, Bakar, Mohd, Hainiakmal ve Bakar, 2020, s. 61). Bu dönemlerde Malay ekonomistlerden Kraliyet Profesörü Ungku Aziz, 1950'lerde kırsal ve uzak bölgelerdeki Müslümanlar arasındaki yoksulluğu azaltma konusunda çeşitli araştırmalar yapmıştır. Prof. Ungku Aziz ayrıca, İslam'da riba ile ilgili birkaç İslam âliminin görüşlerini de alarak araştırma ve incelemelerini sürdürmüştür. Ungku Aziz, yoksulluk ve hac için yapılan tasarruflar konusunda yaptığı kapsamlı araştırmalar sonucunda 1959 yılında, Malezya Hükümetine "Hacıların Ekonomisini Geliştirme Planı" (Rancangan Membai Ekonomi Bakal-Bakal Haji) başlıklı bir çalışma belgesi hazırlamıştır. Ungku Aziz'in teklifi, hacı adaylarının hac yapmalarına yardımcı olmayı amaçlamakta ve aynı zamanda ülkenin ekonomik kalkınması için fonların seferber edilmesini önermektedir. Önerilen plan, büyük tasarruflar yapma imkanı olmayan yoksulların uzun vadede tasarruf etme fırsatına sahip olmasını öngörmüştür (Ishak, 2011, s. 236; Prasetyo, 2018, s. 46; Rahman, Sofian, Asuhaimi ve Shahari, 2020, s. 100).

Tüm bu girişimler sonucunda 1962 yılında, halk arasında TH olarak bilinen Malezya Hacılar Yönetimi ve Fon Kurulu (Perbadanan Wang Simpanan Bakal-Bakal Haji -PWSBH) kurulmuş ve 30 Eylül 1963 yılında faaliyete geçmiştir. Altı yıl sonra 1969 yılında şirket, Penang'da 1951 yılından beri faaliyette olan Hac İşleri Yönetim Ofisi (Pejabat Urusan TH) ile birleşmiştir.

Birleşmeden sonraki ismi Lembaga Urusan TH (LUTH) olan kurum daha sonra 1 Haziran 1995 tarihinde Lembaga TH olarak yeniden adlandırılmıştır (Islamic Development Bank, 1995, s. 11; Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 102; Ahmad ve diğerleri, 2012; Ali ve Abdul Ghani, 2019, s. 132; Rahman ve diğerleri, 2020, s. 100; Mannan, 1996, s. 21; Ridhwan ve diğerleri, 2014, s. 212). TH'nin kurulması Malayları, paralarını daha verimli bir şekilde biriktirmeye teşvik etmiştir. Ayrıca kurum hac vizesi, pasaport, ulaşım, Suudi Arabistan'da konaklama ile ilgili konularda hacılara yardımcı olmayı amaçlamaktadır (Muneeza ve diğerleri, 2018).

TH, Malezyalı hacılara hac yapmak konusunda iyi ve son derece tatmin edici hizmet veren, aynı zamanda tasarruf sahiplerine maksimum kâr getiren amaç doğrultusunda şekillenmiştir. Dolayısıyla, hac fonu sadece hacıların Mekke'ye yolculuklarını yönetmek için kurulmuş bir kurum değil, aynı zamanda Malezyalı Müslümanlara meşru ve İslami ilkelere göre yatırım yapma imkanı sunmuştur (Ridhwan ve diğerleri, 2014, s. 212). Temel işlevi İslami ilkelere aykırı olmayan yollarla tasarruf ve yatırım yaparak Malezya'daki Müslümanların Hac ibadeti esnasındaki ihtiyaçlarını yönetmek ve karşılamak olan TH ayrıca ticari faaliyetlerde ve yatırımda mevduat sahiplerine ait fonun yönetiminden de sorumludur. Bu nedenle TH ticari, endüstriyel, inşaat ve gayrimenkul gibi çeşitli ekonomik girişimlerde aktif olarak yer almaktadır (Islamic Development Bank, 1995, s. 11-12; Is-hak, 2011, s. 236-237; Baig, 2016, s. 17).

Tabung Haji, tüm hac işlemlerini yürütmekte ve hacıların ihtiyaçlarının en iyi şekilde karşılanmasını sağlamaktadır. Kurum katılımcı iç yönetim, çağdaş pazarlama teknikleri ve son teknolojiyi kullanarak verimli bir şekilde gelişmiştir. Mevduat ve yatırımların yönetiminde ve hac hizmetlerinin sunulmasında İslam hukuku ilkelerini uygulamaktadır. (Ahmad ve diğerleri, 2012). İslami bir kurum olarak TH, finansal işlemlerinde ve yönetiminde İslami ilkelere uymak zorundadır. İlk aşamalarda, örnek alınabilecek İslami finans modeli olmadığı için her finansal kararın İslami yasalara uygun olarak alınmasında oldukça dikkatli davranılmıştır. (Islamic Development Bank, 1995, s. 13).

Bir tasarruf kurumu olarak işlevlerini yerine getiren TH, bir İslami banka gibi faaliyet göstermektedir. Mevduat sahipleri TH'nin mevduatlarını yatırım amacıyla yönetmesine izin vermektedirler. Yatırımdan elde edilen kârlar, mevduat sahiplerine "bonus" (ikramiye) şeklinde dağıtılmaktadır (Mannan, 1996, s. 22). Başbakanlığa bağlı yarı kamu kuruluşu özelliğine sahip olan TH, devletin üçüncü sektör faaliyeti olarak tanımlanabilmektedir (Yenice, 2021, s. 12). Malezya'da banka dışı bir İslami finans kuruluşu-

nun öncüsü olan TH'nin finansal başarısı Malezya'daki ilk tam teşekküllü İslami bankanın kurulmasının da önünü açmıştır (Haneef ve Tahir, 2018; Aktaran Mahinar ve diğerleri, 2020, s. 61).

Tabung Haji, iştirakleri aracılığıyla birçok yatırım faaliyetine aktif olarak katılmaktadır. TH'nin faaliyet gösterdiği öncelikli sektörlerin başında sanayi, hizmet, plantasyon, emlak ve gayrimenkul sektörü gelmektedir. Kurum itibarının zarar görmemesi için yatırımlar ihtiyatlı bir şekilde yönetilmektedir. Yatırımcı müşterilerin yeterli getiri elde edebilmesini sağlamak için kurumun yatırımları sıkı bir şekilde değerlendirilmektedir. Toplanan fonların değerlendirilmesinde şirket senetleri, devlet yatırım sertifikaları, mudârebe banka hesabı ve kabul senedi gibi çeşitli İslami araçlar kullanılmaktadır (Ahmad ve diğerleri, 2012; Muneeza ve diğerleri, 2018).

Tabung Haji, hacı adaylarından fon toplamak için *vedîa* (wadi'ah al wakalah) akdini kullanmaktadır. Mudilerin *aqad izin* beyanını içeren "Mudiler Kişisel ve Aday Gösterme Formu"nu doldurmasını gerekmektedir. TH yasası kapsamındaki *aqad izin* beyanı, mudilerin TH'de tasarruf etmeyi kabul etmeleri ve tasarruflarını yatırım amacıyla yönetilmesine izin vermeleri anlamına gelmektedir. TH, mevduat sahiplerinin verdiği rızaya dayanarak, yatırım için toplanan fonları değerlendirmektedir. Bu yatırımlardan elde edilen kâr (varsa) mevduat sahiplerine bonus (ikramiye) şeklinde dağıtılmaktadır. Mevduat sahipleri, tasarruflarını altı ayda bir çekebilmektedirler (Islamic Development Bank, 1995, s. 14).

Tabung Haji üyeliği, sadece Malezyalı Müslümanlarla sınırlıdır. Herhangi bir yaş sınırı bulunmamaktadır. TH, hem yeni mudi sayısında hem de mevduatta istikrarlı bir büyüme sağlamak için her yıl şubelerine "beklenen bir hedef" belirlemektedir. Uzun vadeli hedef, Malezya Müslüman nüfusunun en az %50'sinin TH'ye üye olmasını sağlamaktır (Mannan, 1996, s. 22-23; Ahmad ve diğerleri, 2012, s. 29-30).

Tablo 1: TH'nin 1963-2018 Yılları Arası Performansı

Yıllar	Toplam Mevduat Sahibi Sayısı (Kişi)	Toplam Mevduat (MYR)
1963	1,281	46,610
1964	6,566	816,146
1990	1,7 milyon	1 milyar
2008	4,7 milyon	17 milyar
2009	5 milyon	23 milyar
2010	5,627 milyon	27,115 milyar
2011	6,956 milyon	31,694 milyar

Yıllar	Toplam Mevduat Sahibi Sayısı (Kişi)	Toplam Mevduat (MYR)
2012	8,171 milyon	38,284 milyar
2013	8,304 milyon	45,719 milyar
2014	8,610 milyon	54,358 milyar
2015	8,850 milyon	62,548 milyar
2016	9,080 milyon	67,704 milyar
2017	9,270 milyon	73,522 milyar
2018	9,210 milyon	75,412 milyar

Kaynak: (Muneeza ve diğerleri, 2018; Obaidullah, 2019, s. 6; Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 103; Yahya ve diğerleri, 2016, s. 51; Mahinar ve diğerleri, 2020, s. 62).

Tabung Haji bir kuruluş olarak, 1963 yılında üç şubesi aracılığıyla toplanan 1.281 mudi ve toplam 46,600 MYR mevduat ile mütevazı bir başlangıç yapmıştır. TH'nin kuruluşundan günümüze mudi sayısında istikrarlı bir artış olmuştur. Yıllık artış oranı 1986 yılından 1994 yılına %16 ila %20 arasında artış göstermiştir. 2018 yılında ise 9,3 milyondan fazla Müslüman mevduat sahibinden 75,5 milyar MYR tutarında fon toplayabilen TH, dünyanın en büyük İslami fonu haline gelmiştir (Ali ve Abdul Ghani, 2019, s. 132; Muneeza ve diğerleri, 2018; Mannan, 1996, s. 22-23).

Tabung Haji'nin mali işlevleri iki ana faaliyette sınıflandırılmaktadır. İlki, mevduat sahipleri tarafından tasarruf ve para çekme dahil olmak üzere mali yönetimle, ikincisi ise tasarrufları üzerine gerçekleştirilen yatırımlarla ilgilidir (Mannan, 1996, s. 22; Islamic Development Bank, 1995, s. 14). İslami bir kurum olarak TH'nin yatırım faaliyetleri İslami banka ve diğer İslami yatırım kurumlarına benzer İslami kural ve uygulamalara göre yürütülmektedir. TH'nin yatırım faaliyetleri aşağıda yer alan İslami finans ürünleri üzerinden yönetilmektedir (Islamic Development Bank, 1995, s. 17):

- Müşâreke
- Al-Bai Bithaman Ajil
- Mudârebe
- Murâbaha
- Karz-ı hasen
- İcâre

Tabung Haji'nin yatırım operasyonlarının İslami ilkelere aykırı herhangi bir unsur içermemesini sağlamak için konuya ilişkin tavsiyelerde bulunmak amacıyla "Bank Islam Malaysia Dini Denetleme Konseyi" ve "Malezya Ulusal Fetva Komitesi"nden yararlanılmaktadır. TH, yatırım faaliyetlerinin

İslam'a aykırı hiçbir şeye karışmadığını özellikle vurgulamaktadır. TH, İslam'ın yasakladığı faaliyetlerde bulunan şirketlere yatırım yapmamaktadır. Bir önlem olarak TH, zaman zaman şüpheli şirketler veya sektörlerle ilgili olarak Bank Islam Malaysia'nın Dini Denetleme Konseyi'ne atıfta bulunmaktadır (Islamic Development Bank, 1995, s. 17)

Toplanan mevduatların değerlendirilme yöntemleri ve içerikleri şu şekildedir (Ahmad ve diğerleri, 2012, s. 29-30; Mannan, 1996, s. 27; Islamic Development Bank, 1995, s. 38):

- **Müşâreke:** Hissedarlar bir projeyi finanse etmekte ve kâr taraflarca kararlaştırılan şekilde bölünmektedir. Müşareke yoluyla finansman gereksinimleri borç sertifikaları (Shahadah Al Dayn) ihracı yoluyla menkul kıymetleştirilebilmektedir.
- **Al-Bai Bithaman Ajil:** Konut veya motorlu taşıt kredilerinde olduğu gibi, belirli bir süre boyunca (ertelenmiş satış) ertelenmiş geri ödemelerin finansmanını içermektedir. Bu yöntem, murâbahaha sözleşmesi gibi işleyen, ancak ödemenin genellikle vadeli olarak yapıldığı bir "vadeli satış"tır.
- **Mudârebe:** Bir tarafın sermaye ve diğer tarafın yönetim uzmanlığını sağladığı bir anlaşma yapılmaktadır. Girişimde ortaya çıkan herhangi bir zarar, sermaye sağlayıcısı tarafından karşılanmaktadır. Bu enstrüman temel olarak, bankanın yatırılan fonları belirli bir süre boyunca toplu olarak değerlendirdiği ve getirilerin buna göre bölündüğü bir vadeli mevduattır.
- **Murâbaha:** Bu finansman türü, her iki tarafça üzerinde anlaşılan ve kâr marjını içeren bir geri ödemedir. Böyle bir düzenlemeye örnek olarak "İslami Kabul Edilen Bonolar" verilebilir. Bu enstrüman, Bank Islam Malaysia tarafından Malezya merkez bankası Bank Negara'nın İslami Kabul Edilmiş Bonoları ihracat/ithalat yönergele-ri uyarınca ihraç edilmektedir.
- **Karz-ı Hasen:** Sermaye sağlayanın en azından ana parasının garanti edildiği hayır amaçlı bir kredidir. Bu enstrüman, İslami finans kurumlarının kısa vadeli likidite gereksinimlerini karşılamalarını sağlamak için Malezya Hükümeti tarafından çıkarılmıştır.
- **İcâre:** Bu tür finansman, belirli bir varlığın hizmetlerini kullanma hakkını elde etmek için yapılan bir geri ödemedir. TH, Bank Islam of Malaysia tarafından sağlanan bu finansmanı bilgisayar gibi ekipmanların satın alınması için kullanmaktadır.

Tabung Haji ayrıca hacılara hem dini hem de sosyal hizmetler sunmaktadır. Kurum hem Malezya hem de Suudi Arabistan'da hac kurslarının yürütülmesi, tıbbi hizmetlerin düzenlenmesi, hac vizesi verilmesi, ulaşımın düzenlenmesi ve hacılara refah ve tıbbi hizmetlerin sağlanması ile ilgili konularda hac işlerini yönetmektedir (Ishak, 2011, s. 237).

Tabung Haji'nin sorumluluklarını yerine getirirken karşılaştığı çeşitli zorluklar bulunmaktadır. Bunları şu şekilde sıralamak mümkündür (Tabung Haji, 2020, s. 64):

- Hac maliyetinin çeşitli sebeplerden dolayı her yıl artması,
- Döviz hareketliliği,
- Suudi Arabistan'da enflasyon,
- Yeni düzenlemeler ve vergiler,
- Hizmet kalitesinin iyileştirilmesi ve hizmetin yeniden geliştirilmesi,
- Yüksek kaliteli TH hizmetlerinin sürdürülmesi,
- Yabancı bir ülkede faaliyet göstermek,
- Hacılar arasındaki yaş profili ve bilgi düzeyleri,
- Suudi Arabistan'ın 2030 vizyonu,
- COVID-19 pandemisinin ardından yeni kurallar

Tüm bu operasyonel zorlukların yanı sıra TH, kurulduğu yıldan itibaren üç ana sorunla karşı karşıya kalmıştır. İlk sorun, 1970'lerin sonlarında ve 1980'lerin başlarında, hava yolculuğunun geleneksel deniz yolculuğuna kıyasla farklı olduğunu savunan muhafazakar dini liderlerden gelmiştir (Bianchi, 2004; Aktaran Muneza ve diğerleri, 2018). İkinci sorun, bir dizi mali skandaldan sonra paydaş güvenini yeniden tesis etmek olmuştur. 2000'li yılların başında TH, mali kötü yönetim ve zayıf yatırım yapmakla suçlanmıştır. 2000'li yıllarda TH, 1990'larda yapılan ve Malezyalı işletmelere pahalı mülk satın alımları ve buna karşılık yapılan zayıf yatırımların yükü altında kalmıştır. TH'nin yatırımlara yönelik riskli yaklaşımına ilişkin iddialara yanıt olarak, o zamanın CEO'su Ismee Ismail iddiaları reddetmiş ve tüm yatırım kararlarının bağımsız komiteler tarafından alındığını belirtmiştir (Muneza ve diğerleri, 2018). Son olarak Kasım 2018'de TH'nin finansal durumuna ilişkin yaptığı ve esas olarak açıklanmayan değer düşüklüğüne uğramış varlıklar, varlık tutarının fazla beyan edilmesi ve yasadışı temettü ödemesine yol açan net kâr pozisyonu ile ilgili denetim raporları

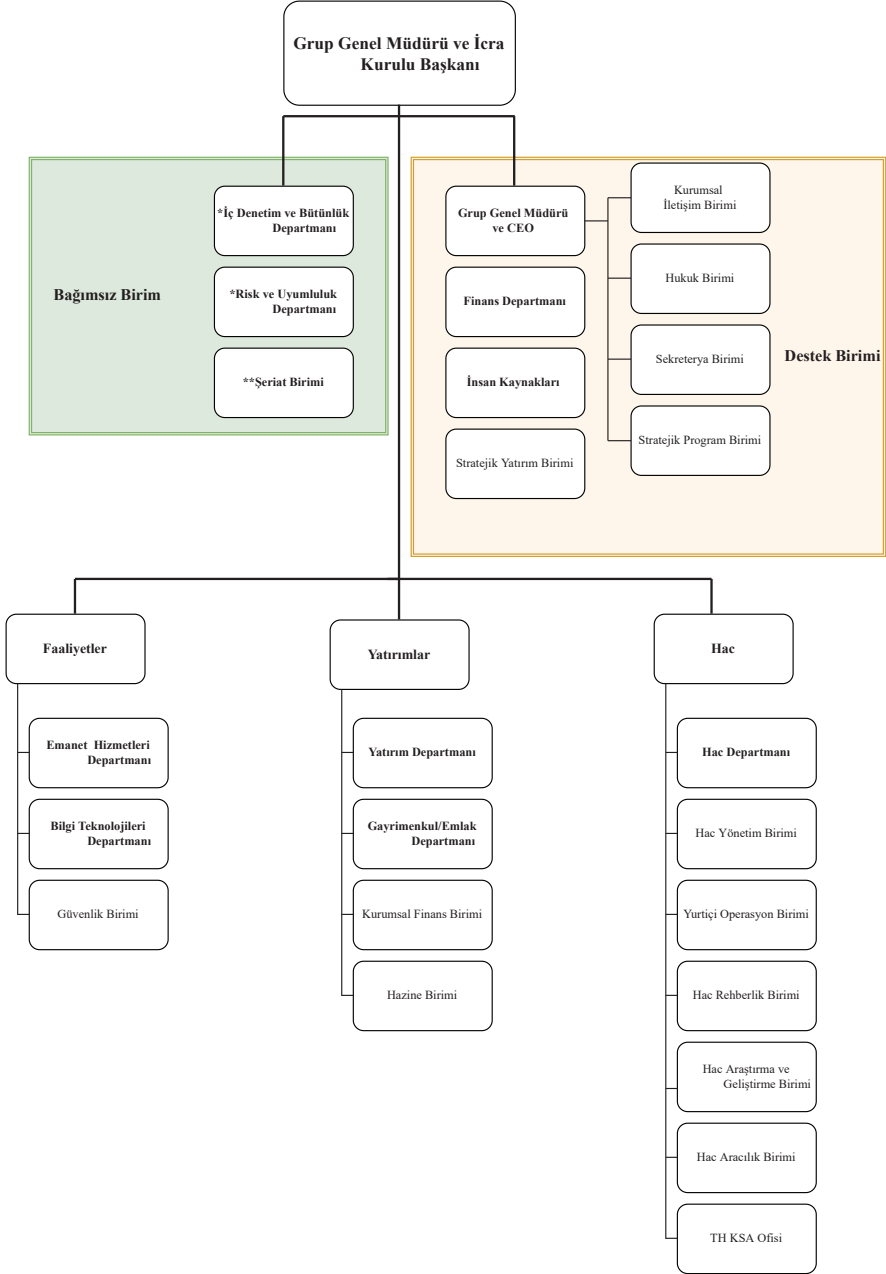
kurumun zor zamanlar geçirmesinde neden olmuştur (Rahman ve diğerleri, 2020, s. 102).

Tabung Haji'nin yüksek hibe ve sübvansiyonu devam ettirememesine yol açabilecek finansal sorunları, sosyal medyanın kötüye kullanılması ile birleştiğinde TH hakkında yanlış bilgilerin yayılması mudilerin TH'ye olan güvenini etkileyebilirdi ki bu da mudilerin finansal kurumlara bağlılığını sağlayan ana faktör olması açısından oldukça önemlidir. Kassim vd.'nin (2009) yaptığı çalışma bu kapsamda önemli sonuçlar içermektedir. Müşteri ilişkileri pazarlamasının (CRM) müşteri memnuniyeti, çalışan bağlılığı, müşteri güveni ve müşteri sadakati değişkenlerinden etkilenip etkilenmediğini belirlemeyi amaçlayan çalışmadan elde edilen bulgular, müşteri ilişkileri pazarlaması ile müşteri memnuniyeti (%81), müşteri güveni (%77,8), çalışan bağlılığı (%76,2) ve müşteri sadakati (%69,5) arasında güçlü pozitif bir ilişki olduğunu göstermiştir (Kassim ve diğerleri, 2009, s. 66–72). Fakat 2009 yılına ait olan çalışma, 2017 ve sonrasında yaşanan güven sorunlarını nedeniyle tekrar güncellenmelidir.

1.1.2. Organizasyon Yapısı

Örgütsel yapı, hedeflere ulaşmada özellikle önemlidir. TH'nin örgütsel yapısı, organizasyonun verimli bir şekilde uygulandığı ve departmandaki herkesin ortak bir amaç için çalıştığı ekip çalışmasını teşvik etmektedir (Yahya ve diğerleri, 2016, s. 47). TH, Başbakanlığa bağlı bir yarı hükümet organıdır. Organizasyon yapısı, yasal yetkilerini ve yürütme politikalarını mudilerinin çıkarları için uygulayabilen tamamen özerk bir organı yansıtmaktadır (Goni Tamkin, 200; Aktaran Baig, 2016, s. 17).

Tabung Haji organizasyon yapısı Şekil 1'de gösterilmiş olup departmanlara ait bilgiler alt başlıklarda ele alınmıştır.

Şekil 1: Tabung Haji Organizasyon Yapısı¹

Kaynak: (Tabung Haji, 2022)

* Risk Denetimi ve Yönetişim

** Şariat Danışma Komitesi

1 Şekilde koyu ile belirtilmiş gruplar “departman” diğerleri ise “birim” olarak görev yapmaktadır.

Emanet (Mevduat) Departmanı

Mevduat Departmanı, TH'nin ülke çapındaki ofislerinden herhangi birinde mevduat sahipleri tarafından para yatırma ve çekme işlemleriyle ilgilenmektedir. Para, TH tarafından atanan Bank Islam Malaysia, Bank Simpanan Nasional ve postane gibi acenteler aracılığıyla toplanmaktadır (Ahmad ve diğerleri, 2012). Bu departman, belirli faaliyetlerle ilgilenen alt bölümlere sahiptir. Bu bölümler şu şekildedir (Yahya ve diğerleri, 2016, s. 49):

- Kaydetme ve çekme bölümü
- Şube operasyon bölümü
- Pazarlama bölümü
- Mevduat hizmetleri

Hac Departmanı

Hac yönetimi ve hizmetleri, 51 yıl önce kuruluşundan bu yana TH'nin temel faaliyeti olmuştur. TH'nin vizyonu, tüm Malezyalı hacılar için en iyi hac hizmetlerini sunmaktır (Baig, 2016, s. 23). TH hac yönetimi faaliyetleri, hacıların fiziksel uygunluklarının belgelenmesi, pasaport/vize düzenlemelerinin yapılması, rehberlik kurslarının verilmesi ve kutsal topraklara uçuş düzenlemelerinin yapılmasıyla başlamaktadır. Bu faaliyetleri kutsal topraklardaki hacıların refahının yönetimi ve son olarak Malezya'ya dönüş uçuşlarının düzenlenmesi izlemektedir (Islamic Development Bank, 1995, s. 27).

Tabung Haji'nin bir yan kuruluşu olan TH Global Services Sdn Bhd (THGS), hacılar için günlük yemek pişirme olanakları sağlamaktadır. Bu şirket, günlük olarak öğle ve akşam yemeği sunmaktadır. TH, kutsal topraklarda finansal hizmetler de sağlamaktadır (Baig, 2016, s. 24).

Tabung Haji'nin faaliyetlerinin merkezinde yer alan hac departmanı, vizyonunu "Herkes için bir Hac Yönetim Modeli" olarak tanımlamaktadır. Hac departmanının bölümleri şu şekildedir (Ahmad ve diğerleri, 2012, s. 20-21; Yahya ve diğerleri, 2016, s. 47):

- Hac hizmetleri bölümü
- Yurtiçi operasyonlar bölümü
- Refah bölümü
- Rehberlik bölümü
- Hac araştırma ve geliştirme bölümü

- Hac konsoloslugu ofisi

Rehberlik bölümü özel olarak hac ve umre ziyaretleri ile ilgili bilgi ve anlayışı, kutsal topraklardaki durum hakkındaki farkındalığı artırmak ve hacdan döndükten sonra dini açıdan bilinçli bir topluluğun oluşturulmasından sorumludur. Bu sorumluluğu çeşitli kurslar düzenleyerek yerine getirmektedir (Yahya ve diğerleri, 2016, s. 49):

Hac departmanında ayrıca sunulan hizmetlerin birkaçı şu şekildedir (Yahya ve diğerleri, 2016, s. 50);

- **Bedel Hac:** Belirtilen şartlara uygun olarak bir kişi tarafından başka bir kişi adına gerçekleştirilmektedir. TH her yıl Recep ayında Bedel Hac için kayıt açmaktadır.
- **Hujjaj Meclisi (HISHAJ) Programı:** 2012 yılında başlayan bu program, kutsal topraklarda hacılar arasında kurulan ilişkiyi sürdürmek ve geliştirmek, İslam ve İslam'da kardeşlik ruhunu korumak için haclarını yaptıktan sonra tüm hacıları bir araya getirmek için bir araç görevi görmektedir. Kutsal topraklardan döndüklerinde bilgi alışverişinde bulunmak için bir platform olarak kurulmuştur.
- **Yayın Yoluyla Hac Rehberliği:** Hac ve umre ziyareti el kitabı, hac ve umre soru-cevap kitabı gibi kaynaklar hacılara kutsal yere gitmeden önce ücretsiz olarak sağlanmaktadır. Bunun yanında radyo, medya yayınları gibi kaynaklar da sağlanmaktadır.
- **Aday Hacılar için Sağlık Taraması:** Tüm hacılara sağlık taraması yapılması gerekmektedir. Tarama sonucunda herhangi bir hastalık teşhisi konan kişilere erken tedavi sağlanabilmektedir. TH ayrıca yurttayken sağlık hizmeti, kadınlara özel bilgiler (adet görme), hemodiyaliz tedavisi gören hastalar için hac yükümlülüğü ve çeşitli aşıların kullanımı konusunda rehberlik sağlamaktadır.
- **Kendini Tanıma:** Kutsal Topraklara hareket etmeden önce kalkış istasyonlarında check-in sırasında hacılara verilen kimlik amaçlı hac bileziği ve rozetleri kişilerin tanınmasını sağlamaktadır.

İnsan Kaynakları Departmanı

İnsan kaynakları departmanının temel amacı, TH'nin gereksinimlerini ve hedeflerini desteklemek amacıyla organizasyona ait yetenekleri geliştirmek için diğer departmanlara akıllı ve stratejik bir ortak olmaktır. İnsan kaynaklarına ait bölümler şu şekildedir (Ahmad ve diğerleri, 2012, s. 21):

- İnsan kaynakları planlama bölümü

- İnsan kaynakları geliştirme ve kalite bölümü
- Ücret ve tesisler bölümü
- Çalışanlar ve endüstriyel ilişkiler bölümü

Yönetim Departmanı

Yönetim departmanının misyonu, TH'nin ülke çapında mülk ve gayrimenkul yatırımını profesyonel olarak geliştirmek ve güçlendirmektir. Departman, makul fiyatlarla kaliteli ürün ve hizmetlere odaklanarak tedarik yönetimi ve yönetim sistemini sürekli olarak güçlendirmektedir. Ayrıca, destek hizmetlerini genişletir ve kuruluşun amaç ve hedeflerine ulaşılmasını sağlamak için şirket faaliyetlerini korumaktadır. Departmana ait bölümler şu şekildedir (Ahmad ve diğerleri, 2012):

- Yönetim ve tedarik (satın alma) bölümü
- Gayrimenkul ve emlak yönetimi bölümü
- Grup sigorta bölümü

Finans Departmanı

Bu departman, organizasyonun hedeflerine ulaşmada bireysel departmanın gereksinimlerine dayalı olarak şirket için bütçeyi planlamaktadır. Ayrıca kısa vadeli yatırımlardan maksimum getiriye sağlamada ve ofis, bina alanlarının kiralanmasında önemli rol oynamaktadır. Departman, TH'nin mali işlerini ihtiyatlı mali ilkeler ve muhasebe standartlarına dayalı olarak yönetmekten sorumludur. Departmana ait bölümler şu şekildedir (Ahmad ve diğerleri, 2012; Yahya ve diğerleri, 2016, s. 47).

- Finans baş direktörü
- Grup stratejik finans yönetimi bölümü,
- Hizmetler bölümü,
- Yatırım hizmetleri bölümü,
- Tedarik ve yönetim bölümü
- Bilgi teknolojisi bölümü

Yatırım Departmanı

Bu departman, şariat uyumuna dayalı olarak kârlılığı artırmak için yatırım faaliyetlerini güçlendirmekten sorumludur. Hem yerel hem de uluslararası pazarlarda yatırımların çeşitlendirilmesi, geliştirilmesine ve genel kamu

yararına ürün imalatı ve hizmetlerin sağlanmasına vurgu yapılmaktadır (Yahya ve diğerleri, 2016, s. 47; Ahmad ve diğerleri, 2012, s.23).

Bir yatırım danışma komitesi olan Yatırım Paneli, TH'nin iç yasasına dayanarak kurulmuştur. Yatırım Paneli, İslam hukuku uzmanlarından 86 profesyonelden oluşmaktadır. Amacı, nihai onay için sunulmadan önce yatırım kuruluna uygulanabilir yatırım teklifleri hakkında tavsiyelerde bulunmaktır. Ayrıca TH'nin yatırım faaliyetlerinin İslam hukuku kurallarına uygun olduğundan emin olmak için, her bir yatırım faaliyeti "Malezya Ulusal Fetva Konseyi" ve "Bank Islam Malaysia Berhad Dini Denetleme Kurulu" tarafından denetlenmektedir (Baig, 2016, s. 20).

Tabung Haji yatırımlardan elde ettiği net kârının büyük bir kısmını mevduat sahiplerine bonus (ikramiye) şeklinde dağıtmaktadır. Mevduat sahiplerine ödenen ikramiyeleri ribadan ayıran en önemli fark yatırımların kâr paylaşımı ilkesine dayanarak gerçekleştirilmiş olmasıdır (Baig, 2016, s. 23).

İç Denetim Birimi

Tabung Haji'nin faaliyetlerini ve işlevlerini kontrol etmek, geliştirmek ve değer katmak için değerlendirme faaliyetleri düzenleyen, gerektiğinde danışmanlık sunan ve farklı departmanlara danışmanlık yapan bağımsız bir birimdir. Bu birim aynı zamanda kuruluşa risk yönetimi programlarının uygulanmasında da yardımcı olmaktan sorumludur.

Şeriat Birimi

2010 yılında kurulan "Şeriat Danışma Kurulu" İslam hukuku ile ilgili konularda TH'nin referans noktası olarak hizmet vermektedir. TH Şeriat Yönetim Uygulamaları Politikası, TH'nin ticari faaliyetlerini her zaman İslam hukuku ilkelerine uygun olarak yürütmesini sağlamak için komitenin görev ve sorumluluklarını şu şekilde özetlemiştir (Tabung Haji, 2020, s. 114);

- Zekâtın ödenmesi ve dağıtılması dahil olmak üzere TH ticari operasyonlarının, işlerinin ve faaliyetlerinin her yönünün İslam hukuku ilkelerine uygun olduğundan emin olmak için İslam hukuku ile ilgili konularda Lembaga'ya tavsiyede bulunmak,
- Kurumun herhangi bir ticari işlemle ilgili olarak komite tarafından alınan tüm İslam hukukuna dair kararlarını açıklamak ve gerekçelendirmek,
- Tüm TH ürünlerini, akdedilecek standart sözleşmeleri, anlaşmaları ve tüm ticari faaliyetlerini değerlendirmek ve doğrulamak,

- Tüm TH sözleşmelerinin ve ticari işlemlerinin Şariat Birimi tarafından düzenli olarak sunulan ve komite tarafından verilen kararların uygulanmasını gerekçelendiren raporlar aracılığıyla İslam hukukuna uygun olduğunu onaylamak, ve
- Tabung Haji'yi İslam hukukuna dair herhangi bir konuyla ilgili konferans veya seminerde temsil etmek. Ayrıca İslami finans forumlarına katılmak.

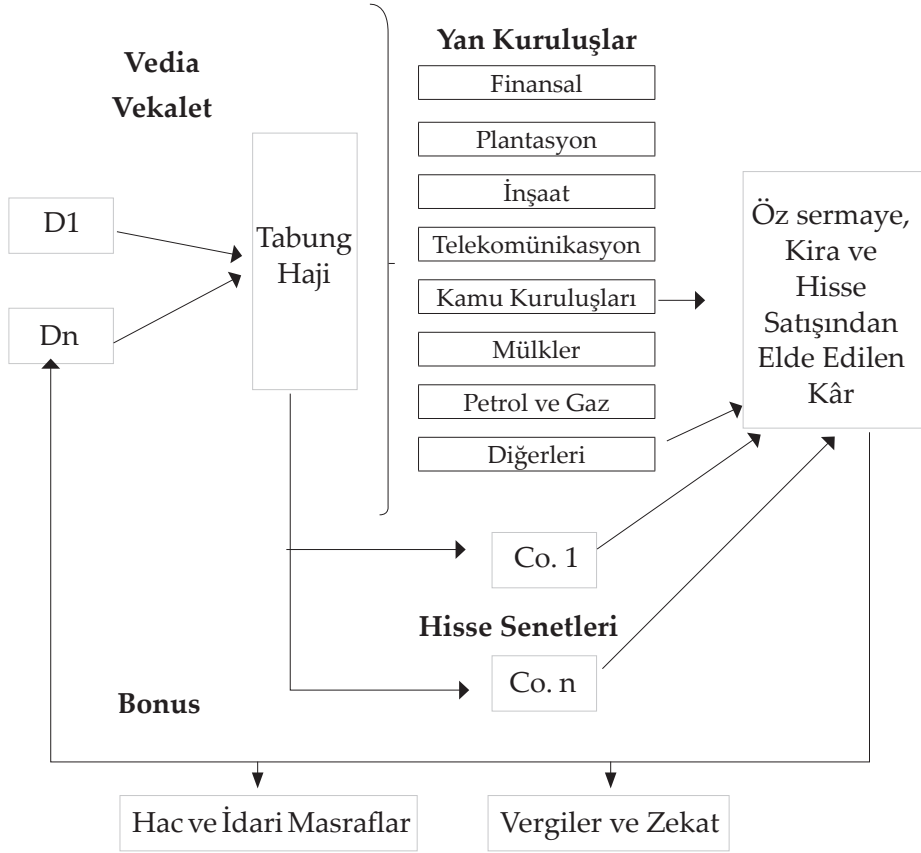
1.1.3. İşleyişi ve Finansal Yapısı

Tabung Haji üyeliği, İslam inancına sahip Malezya vatandaşlarıyla sınırlıdır (Islamic Development Bank, 1995, s. 14). Mevduat sahipleri, kredi bakiyelerinin %100'üne kadar herhangi bir tutarı çekebilmektedirler. TH, mudilere 6 ayda bir birikimlerini geri çekmelerine izin vermektedir. TH ayrıca hacılara kutsal topraklarda bulundukları sırada da paralarını çekme hizmeti vermektedir (Mannan, 1996, s. 23).

İslam'da yer alan gelir adaleti ilkesine uygun olarak, mudilerin fonlarının işletilmesinden elde edilen kâr, mudilere bonus (ikramiye) şeklinde dağıtılmaktadır. Mevduat sahiplerine ödenen bonuslar (ikramiye) kâr-zarar ilkesi çerçevesinde paylaşılmaktadır. Bonuslar (ikramiyeler) yalnızca TH'nin kâr etmesi durumunda, yani gelirin harcamadan fazla olması durumunda ödenmektedir. Kâr yüksekse bonus oranı yüksek, kâr düşükse bonus oranı da düşük olmaktadır. Başka bir deyişle dağıtılacak bonusun oranı sabit değildir. Belirli bir dönemde elde edilen kâra bağlıdır (Islamic Development Bank, 1995, s. 16).

Tüm bunların yanı sıra İslami bir kurum olan TH, üyelerine bonus (ikramiye) dağıtımından önce zekât yılı boyunca elde edilen kârlardan ve işletme sermayesi tutarından mahsup edilen %2,5 oranında zekât ödemektedir. TH, mudilerin iş ve yatırım faaliyetleri için fon sağlayıcıları olarak kabul edildiği durumlarda, mudileri adına zekât ödemektedir. TH'ye bağlı şirketler de aynı şekilde zekât ödemektedirler (Mannan, 1996, s. 23-24; Islamic Development Bank, 1995, s. 15; Baig, 2016, s. 23). TH'nin işleyişine dair detaylı bilgi Şekil 2'de yer almaktadır.

Şekil 2: TH'nin İşleyişi ve Faaliyetleri



Kaynak: (Çizakça, 2011, s. 222; Aktaran Obaidullah, 2019, s. 7)

Şekil 2'den görüldüğü üzere TH, vedîa-vekâlet akdi (aquad izin) ile topladığı mevduatları kendisine bağlı kurumlar (plantasyon, inşaat vs), iştirakler ve hisse senetlerinde değerlendirmektedir. Yapılan yatırımların hepsi İslami enstrümanlar yoluyla gerçekleştirilmektedir. Yatırımlarda elde edilen kâr, vergiler, zekât, hac ve idari masraflar düşüldükten sonra mudilere bonus (ikramiye) olarak dağıtılmaktadır.

Tabung Haji'nin elde ettiği gelirler aşağıdaki yatırımlardan elde edilmektedir (Mannan, 1996, s. 29; Islamic Development Bank, 1995, s. 40-42):

- **Hisse senedi yatırımından elde edilen temettü (öz sermaye katılımı);** TH, hisse satın alarak bir şirkete yatırım yaparak şirketin hissedarı olmaktadır. Öz sermaye katılımının miktarı teklif edilen miktara bağlıdır, ancak genel olarak katılım çoğunluk hissedarı olarak gerçekleşmemektedir. Bazı durumlarda, sermaye katılımı onu

büyük bir hissedar yapmasa da TH yine de şirketin yönetiminde aktif rol almaktadır. TH'nin temel faaliyetlerinden biri fonlara yatırım yapmaktır. Mevduat sahiplerinden alınan konsolide fon, İslam hukuku ile uyumlu seçilmiş ticari işlemlerden getiri elde etmek için yatırılmaktadır. Öz sermaye yatırımı temel olarak TH yatırımlarının itici gücü olmuştur (Ishak, 2011, s. 239).

- **Bağlı Şirketlere Yatırım (plantasyonlar, nakliye ticareti, konut ve mülk yönetimi);** Hisse senetlerine yapılan yatırım ayrıca kote ve kote olmayan hisselerle yapılan yatırım olarak sınıflandırılabilir. Kote edilmiş hisseler, Kuala Lumpur Menkul Kıymetler Borsası (KLSE) tarafından kote edilen ve bu nedenle kolayca pazarlanabilen hisselerdir. TH, bu yatırımları kolayca gerçekleştirilebildiği için kote şirketlere yatırım yapmayı tercih etmektedir.
- **Arsa ve Bina Yatırımı (Ofis ve kiralama amaçlı bina inşaatlarında emlak piyasasına yatırım vb.);** TH, emlak piyasasında da uzun vadeli yatırımlar üstlenmiştir. Kurum, satış ve geri kiralama yöntemine göre emlak piyasasının yatırımına katılmaktadır. TH binayı satın almakta ve ilk sahiplerine geri kiralamaktadır (yani bina belirli bir süre için sahibine kiralanır).
- **Kısa vadeli yatırım;** TH, geçici kısa vadeli fonlarını Bank Islam Malaysia'ya yatırmaktadır. Hac giderleri için önemli bir kısa vadeli fazla olması durumunda, TH bu fazlalığı kâr paylaşım oranlarıyla özel yatırım hesabına yatırmaktadır.

Ayrıca TH'nin yatırım stratejisinin bir parçası olarak, yan kuruluşlar kurarak ve yöneterek Malezya ekonomisinin potansiyel, uygulanabilir sektörlerine doğrudan katılmaktadır (Ahmad ve diğerleri, 2012). TH'ye bağlı şirketler ve organizasyon yapısı Ek'te yer almaktadır. Bu çalışmada, birkaç şirket ve içeriğine değinilmekle yetinilecektir (EK1).

1. **TH Plantations Sdn. Bhd.;** tarım sektöründe faaliyet göstermektedir. TH, 1972 yılında bu yana yan kuruluşu TH Plantation Berhad (THP) aracılığıyla plantasyon sektöründe yer almaktadır. TH, Nisan 2006'dan bu yana Malezya Borsa'sının ana yönetim kurulunda işlem gören THP %71,83 hisseye sahiptir. Plantasyonda, TH ve şirketler grubu, palmiye yağı ekimi için Malezya ve Endonezya'da 200,000 hektarlık bir araziye sahiptir. Bu plantasyonlar THP Agro Management Sdn. Bhd. tarafından yönetilmektedir. %100 TH'ye aittir ve 580,000 işçi çalıştırmaktadır. TH ve grubun ayrıca Malezya ve Endonezya'da saatte 10 ila 120 metrik ton arası palmiye yağı meyvelerini

işleyebilen 12 fabrikası bulunmaktadır (Ridhwan ve diğerleri, 2014, s. 213; Ishak, 2011, s. 238).

2. **TH Properties Sdn. Bhd.;** gayrimenkul geliştirme sektöründe faaliyet göstermektedir. Şirket, Malezya Yarımadası'nda bugüne kadar 12 projeyi tamamlamıştır. Şirket yeni bir ilçe olan Bandar Enstek'in inşası için 3 milyar ABD doları değerinde büyük bir proje üstlenmektedir. Bandar Enstek kasabasının 2025 yılına kadar tamamlanması beklenmektedir (Ishak, 2011, s. 238).
3. **TH Technologies Sdn. Bhd.;** inşaat sektöründe faaliyet göstermektedir. THT, tamamına sahip olunan bir yan şirkettir. THT hali hazırda iki büyük proje üstlenmektedir. Bunlar; Subang Jaya, Selangor'da 14,3 milyon ABD doları değerinde karakol ve mahalle inşaatı ve Kuala Lumpur, Jalan Perak'ta 50,3 milyon ABD doları değerinde bir vakıf arazisinin 34 katlı ticari kompleksinin inşaatıdır. Bu şirket ayrıca gemi inşaatına da girişmektedir (Ishak, 2011, s. 238).

TH'nin bilgi teknolojisi sektöründeki katılımı, Malezya Borsa'sındaki %65 çoğunluk hissesi ile kote olan bağlı şirketi THETA Edge Berhad (eski adıyla Lityan Holdings Berhad) aracılığıyla olmuştur. 2009 yılı sonunda şirket, vergi ve zekât sonrası 2,7 milyon ABD doları kâr ve 25,3 milyon ABD doları gelir açıklamıştır (Ishak, 2011, s. 238).

4. **TH Travel and Services Sdn. Bhd.;** hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir. TH Travel and Services Sdn. tamamına sahip olunan bir yan kuruluştur. Bu şirket, hac ve umre paket hizmetleri, uluslararası seyahatler, hac için tarifeli uçuşlar, yurtiçi gelen ve giden seyahatler ve yemek hizmetleri sunmaktadır. TH Travel, 2007 yılında "Seyahat ve Otelcilik" kategorisinde "Helal Dergi Ödülleri" ne layık görülmüştür (Ishak, 2011, s. 239).

Tüm bunların yanı sıra, İslami bankacılık ve sigortacılık sektöründe TH, Bank Islam Malaysia Berhad (BIMB) ve Syarikat Takaful Malaysia Berhad'ın (TM) sırasıyla %51 ve %65,2 çoğunluk hissesine sahip olan ana hissedarıdır. BIMB'nin şu anda Malezya'nın her yerinde 101 şubesi bulunmaktadır. 2008 yıl sonu itibarıyla 341 milyon ABD doları gelir ve vergi ve zekât ödemelerinden sonra 53,9 milyon ABD doları kâr elde etmiştir. TM, 290,3 milyon ABD doları işletme geliri ve vergi ve zekât sonrası 4,3 milyon ABD doları kâr elde etmiştir. Hem BIMB hem de TM, Asya'nın büyük borsalarından biri olan Malezya Borsa (MYX)'sında işlem görmektedir (Ishak, 2011, s. 238).

2018 yılında, varlık yönetiminde kabul edilebilir getiriye sürdürmek mevduat sahiplerinin çıkarlarını en yüksek öncelik haline getirmek için yeni bir “Stratejik Varlık Tahsisi” revize edilmiştir. Bu şekilde yatırımlar, istikrarlı bir gelir modeline sahip güçlü kredili finansal araçlar aracılığıyla dengeli bir risk dağılımına sahip olmaktadır. Öz sermaye yatırımına gelince, düşük performans gösteren öz sermayenin aşağı yönlü riskini en aza indirmek için zarar kesintisi politikası gibi daha sağlam bir risk yönetimi politikası uygulamaya konulmuştur (Mahinar ve diğerleri, 2020, s. 62–63)

Tabung Haji 1963 yılında kurulmuş ve Malezya’daki Müslümanların mevduatlarının yönetilmesinde ve hac yönetiminde önemli bir rol oynamıştır. Kuruluşundan bu yana, güçlü sermayesi, her yıl yüksek mevduat ve kâr artışı ve hac yönetiminin etkin yönetimi ile Malezya’da yüksek düzeyde güven kazanmıştır. Ayrıca, yıllık yüksek miktarda dağıttığı bonuslar sebebiyle de Malezya’daki Müslümanlar arasında popüler bir tasarruf aracı olmuştur (Rahman ve diğerleri, 2020, s. 99). Malezya’daki Müslümanların hem hac hizmetindeki başarısı hem de güvenilir bir finans kurumu olarak gördüğü TH’ye ait finansal bilgiler Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: TH Finansal Performansı (2013-2020)

	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Gelir (RM milyon)	3.112	3.217	3.895	4.585	3.481	4.467	3.289	3.730
Faliyet Kârı (RM milyon)	2.353	1.945	1.700	3.472	2.731	3.788	2.783	3.012
Net Kâr (RM milyon)	2.216	1.837	1.614	3.404	2.500	3.536	2.979	2.634
Net Varlıklar (RM milyon)	-	74.000	75.769	69.380	63.573	59.462	54.006	48.169
Mudilerin Hibesi (RM milyon)	2.242	2.140	923	3.324	2.871	3.220	3.237	2.632
Mudilerin Tasarrufları (RM milyon)	75.920	69.417	74.489	73.522	64.834	62.548	54.358	45.719
Yıllık Hibe (%)	-	-	1,25	4,50	4,25	5,0	6,25	6,0
Hac Hibe (%)	-	-	-	1,75	1,50	3,0	2,0	2,0
Hibe Oranı (%)	-	-	1,25	6,25	5,75	8,0	8,25	8,0
Zekât (RM milyon)	106.0	86.0	86.0	68.0	60.0	59.0	57.0	53.0

Kaynak: (Mahinar ve diğerleri, 2020, s. 62-65; Rahman ve diğerleri, 2020, s. 100; Yenice, 2021, s. 13; TH, 2020)

Tablo 2’ye göre TH’nin kurulduğu yıldan itibaren Malezya’daki Müslümanlardan olumlu bir karşılık aldığı görülmektedir. 1963 yılında sadece 1,281 mudi ile başlayan toplam mudi sayısı 31 Aralık 2017 itibarıyla 9,3 mil-

yon olarak gerçekleşmiştir. Son 5 yılda mudilerin ortalama büyüme oranı yıllık %3 olmuştur. Genel olarak, TH iyi bir mali performans kaydetmiştir. Rakamlar, mudilerin toplam mevduatlarının 2013 yılında 45.72 milyar MYR'den 2017 yılında 73.522 milyar MYR'ye yükseldiğini göstermektedir. Mevduat miktarı artış eğiliminde olsa da, not edilmelidir ki TH 2014 yılında %18 olan büyüme oranında bir düşüş yaşamıştır (Rahman ve diğerleri, 2020, s. 100–101).

1963'teki başlangıcından bu yana, hac hibe ödemesi ancak 2012 yılında başlamıştır. Özel olarak "Altın Jübile Primi" şeklinde yapılan ödeme 50. Altın Jübile Kutlaması ile bağlantılı olarak gerçekleştirilmiştir. 2013 yılında 8,2 milyon mudiye yıllık %6,5 oranında bonus (ikramiye) ve %1,5 oranında özel ikramiye ödemesi yapılmıştır. Bu ödeme, 2011 yılındaki 1.7 milyar MYR'e göre %47'lik bir artışla yaklaşık 2.5 milyar MYR'lik bir toplam ödemeyi içermektedir. Toplam ikramiye ödemesi, 2012 yılında zekât ödemesinden sonra 47.1 milyon MYR olarak gerçekleşmiştir (Mahinar ve diğerleri, 2020, s. 64–65). TH'nin 2016 yılına kadar dağıttığı hibe oranları artış gösterirken 2016 yılı itibariyle hibe oranlarında düşüş olduğu görülmektedir.

2018 yılındaki yeniden yapılandırmadan önce TH, yüksek hibe ödemelerine yol açan iyi bir finansal performans kaydetmiştir. 31 Aralık 2017 yılı sonunda %4,5'luk yüksek bir hibe oranı açıklanmıştır. Buna karşılık 30 Eylül 2019 tarihine ait verilerde TH'nin gelirinin 4.57 milyar MYR'den 2.10 milyar MYR'ye ciddi şekilde düşmüştür. Aynı şekilde net kâr 2017 yılında 3.4 milyar MYR'den 1 milyar MYR'ye düşmüştür. Bu önemli azalmaya rağmen, 2017 yılında 9,3 milyon olan mudi sayısının 2019 yılında 9,4 milyona yükseldiğini belirtmek gerekmektedir. Ayrıca 2017 yılında 69 milyar MYR olan net varlıkları 2019 yılında 2,3 milyar MYR'ye gerilemiştir (Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 103).

Tabung Haji'nin 2018 yılı itibariyle gelir ve net kârında düşüş yaşanmıştır. Fakat 2020 yılına ait rakamlarda Tabung Haji'nin 2016 yılı rakamlarını yakalayabildiği görülmüştür. 2020 yılı sonunda yayınlanan faaliyet raporunda TH'nin, 3.146 milyon MYR yatırım geliri ve diğer gelirlerden, 274 milyon MYR ticari kazançlardan olmak üzere toplam 3.420 milyon MYR tutarında gelir kaydettiği belirtilmiştir. Kuruma ait 691 milyon MYR tutarındaki yönetim maliyeti ve zekât gideri ve ayrıca 239 milyon MYR tutarındaki değer kaybı düşüldükten sonra toplam dağıtılabılır gelir 2.490 milyon MYR olarak açıklanmıştır (Tabung Haji, 2020, s. 66).

Tablo 2’de ayrıca gelir ile birlikte TH tarafından ödenen zekât fonu miktarının da önemli ölçüde arttığı görülmektedir. 2004 yılında 31 milyon MYR olan zekât fonu 2020 yılında 106 milyon MYR olarak gerçekleşmiştir. TH, zekât ödemelerini yıllar itibariyle artırarak Malezya’nın sosyal ve ekonomik gelişimine de katkıda bulunmaktadır (Baig, 2016, s. 23).

TH’nin finansal tablolarında yaşanan düşüşün, 2017 yılında yaşanan gelişmelerle yakından ilişkisi bulunmaktadır. 2016 yılında TH, Kuala Lumpur’daki alandan arazi satın aldığı dönemde yoğun bir denetim altına girmiştir. Eleştirmenler, satın alınan Maliye Bakanlığı’na ait stratejik geliştirme şirketi Malaysia Development Berhad için kurtarma planının parçası olduğunu iddia etmişlerdir. Malezya’da 9 Mayıs 2018’de yapılan seçimlerde Barisan Nasional koalisyonunun yenilmesinin ardından TH, yeni hükümetin örgütte bir dizi yanlış uygulama iddiasını ifşa etmeye başlamasıyla yoğun bir kamuoyu incelemesine maruz kalmıştır (Nair, Arshad ve Muda, 2021, s. 121). Yönetim değişikliği sonucu, Ulusal Denetim Departmanı, TH’nin 2017 mali tablolarını denetlerken, Pricewaterhouse Coopers (PWC) bağımsız denetim kurumu olarak görevlendirilmiştir. Kasım 2018 ile Mart 2019 arasında yapılan incelemede, TH’nin 2017 yılı mali tablolarının gerçek mali durumunu açıklamadığı ortaya çıkmıştır. Temel konular, değer düşüklüğüne uğramış varlıkların açıklanmaması, varlık tutarlarının ve net kâr pozisyonunun olduğundan fazla gösterilmesidir (Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 99; Nair ve diğerleri, 2021, s. 121–122; Rahman ve diğerleri, 2020, s. 101).

Değer düşüklüğü, bir şirketin varlıklarının değerinde kalıcı bir azalmayı tanımlayan bir muhasebe ilkesidir. Denetleme raporlarına göre TH, yatırımları sonucunda yaşanan önemli düşüşleri değer düşüklüğüne tabi tutmamıştır. Özellikle TH yönetiminin 2017 mali yılı boyunca varlık değer düşüklüğü politikasını ilk başta %70’ten %85’e ve sonra %90’a olmak üzere iki kez değiştirdiği tespit edilmiştir. PWC’ye göre, bu politika değişiklikleri stratejik olarak değer düşüklüğü zararlarını ertelemiş ve bu da TH’nin 2017 yılında mevduat sahiplerine yüzde 4,5 hibe ve yüzde 1,75 hac hibesi olmak üzere belirli bir dağıtım seviyesi açıklamasını sağlamıştır. Başka bir ifadeyle 2017 yılında mudilerin hibesi, abartılı rakamlara dayanılarak ve 1995 Tabung Hacı Yasası’na aykırı olarak ödenmiştir (Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 99).

TH’nin itibarı, 2018 yılının sonunda yeni yönetimin 2017 yılına ilişkin finansal tabloların yanlış beyan edildiğini duyurmasıyla daha da zarar görmüştür (Rahman ve diğerleri, 2020, s. 99). TH özelinde, itibar riskiyle karşı karşıya kalan bir kuruluşun, web sitesi ve sosyal medya siteleri aracılığıyla

sağlanan diyalojik iletişim fırsatlarından ne ölçüde yararlandığını inceleyen Nair vd. (2021), TH'nin paydaşlarıyla olan iletişiminin, diyalojik iletişimin bazı açık belirtilerine rağmen asimetrik olduğunu bulmuşlardır (Nair ve diğerleri, 2021, s. 128–129). Bu durum, kurumun son yıllardaki finansal performansındaki azalmayı da açıklamaktadır.

TH'nin karşılaştığı mali sorunlar, kurumlarda çeşitli sorunlara yol açmıştır. Kurumun asıl amacı hac fonu tasarruflarının yönetilmesi olsa da mudilere ödenen yüksek getiri de zamanla bir beklenti halini almıştır. TH'nin mudilere ödenen yüksek getirilerin birçoğunu sübvansiyonlar ile karşıladığı bilinmektedir. Ancak toparlanma aşamasında olan TH'nin mevcut durumuna bakıldığında, mudilere yönelik yüksek hibe ve sübvansiyon geleneğinin sürdürülmesi zor gözükmektedir. Bunun yanı sıra TH hakkında oluşan bilgi kirliliği ve bu bilgilerin sosyal medyada geniş çapta yayılması halkın TH'ye olan güven ve bağlılığını da tehlikeye atmaktadır (Rahman ve diğerleri, 2020, s. 102; Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 100).

Sürekli artan hac maliyeti ve TH'nin mevcut mali durumu göz önüne alındığında, bu durumun sürdürülebilir olmadığı tespit edilmiş ve yeniden yapılandırma sürecine girilmiştir. Bir finansal yeniden yapılandırma uygulamasında olduğu gibi TH'nin yeniden yapılandırılmasının ana noktası, sürdürülebilirliğin devam etmesini sağlamaktır (Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 107). Tüm yaşanan mali sıkıntılardan sonra Mayıs 2018 itibarıyla TH'nin mali durumunu düzeltmek için bir kurtarma planı başlatılmıştır. Bu, TH'nin bozulmuş varlıklarını devralmak için uygun bir şekilde adlandırılmış özel amaçlı şirket (SPV), Urusharta Jamaah Sdn Bhd'nin kurulmasını içermektedir. Buna ek olarak TH, yüksek riskli bileşenleri daha düşük riskli sabit gelir bileşenleri lehine azaltmaya odaklanarak varlık dağılımını tekrar gözden geçirmiştir. 31 Aralık 2018 itibarıyla TH, düşük performans gösteren varlıklarının (19,9 milyar MYR değerinde) SPV'ye devrini tamamlamıştır. SPV, varlıklar karşılığında 10 milyar MYR tutarında yedi yıllık sukuk ve 9,9 milyar MYR tutarında İslami dönüştürülebilir imtiyazlı hisse senedi (RCPS-i) ihraç etmiştir (Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 100).

Bu yeniden yapılandırma çalışmaları TH'yi iki şekilde etkilemiştir. Birincisi, TH'nin önceki yıllarda olduğu gibi yüksek hibe ödemelerini sürdürmesini zorlaştırmıştır. 2019'dan önce TH'ye yapılan tasarruflar için ved'ia akdi (wadi'ah yad-dhamanah) kullanılıyordu. Bu sözleşmenin en önemli sonuçlarından biri, TH'de yapılan mevduatların bir kredi olarak kabul edilmesiydi. Dolayısıyla, riba (faiz) teşkil edeceğinden iadeden açıkça bahsedilmemektedir. Böylece, sözleşme gereği TH'nin dağıtılacak kâr üzerinde tam takdir yetkisi vardı ve yalnızca mevduatları geri ödemekle

yükümlüydü. Hibe olarak bilinen kâr dağıtımı, geleneksel tasarruf hesaplarında olduğu gibi yasal olarak sözleşmeli veya zorunlu değildi. Aralık 2019'da yeniden yapılanma planının bir parçası olarak TH, mudilerin işlerini yürütmek üzere TH'yi temsilcisi (vekil) olarak atadığı bir vekâlet akdi değişikliğini duyurmuştur. Mudilerin bakış açısına göre, Malezya hükümeti 1995 TH Yasası uyarınca mevduatları garanti etmeye devam ettiği için iki sözleşme arasında önemli bir fark bulunmamaktadır (Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 100-101).

TH'nin yeniden yapılandırılmasının ikinci etkisi, hac masrafları için sübvansiyon ödemelerinin sürdürülmesindeki zorluk olmuştur. TH hali-hazırda bunun birincil kurumsal sosyal sorumluluk (KSS) olduğunu göz önünde bulundurarak, yüksek miktarda hac maliyetini sübvansiyonla karşılamaktadır. Mevduat sahipleri, TH'nin başlangıcından bu yana çok uzun bir süre boyunca büyük miktarda sübvansiyon almışlardır. Bu durum, Allah'ın haccı ancak maddi ve fiziki imkânlarla sahip olanlara farz olduğu şeklindeki emrini unutmış gibi, mudilerin adeta bir hac sübvansiyonu beklemelelerine yol açmıştır (Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 101).

Tabung Haji süreç içerisinde çeşitli sorunlarla karşılaşmıştır. Kurumun yaşadığı mali sorunlar oldukça önemlidir. Fakat kurumun finansal açıdan değerlendirmesine dair az sayıda çalışma bulunmaktadır. 2007 tarihli Mahmood ve Misban'ın (2007) Tabun Haji'nin finansal performansını inceledikleri çalışma bu az sayıda çalışmadan biridir. Yazarlar bu çalışmada TH'nin mudisine hac, finansman ve yatırım gibi hizmetler sunan bir kurum olarak operasyonel ve mali açıdan sağlam ve güvenilir olduğu sonucunda ulaşmaktadır (Mahmood ve Misban, 2007, s. 57). 2007 yılında yapılan bu çalışma, 2017 yılında yaşanan mali sorunlardan çok öncedir. Dolayısıyla kurumun finansal performans ve güvenilirliğine dair güncel çalışmalar yapılması önemlidir.

Bir sosyal finans kuruluşu olarak TH ise esnaf grubuna yardım, yoksul öğrenciler için okul yardımı, esnaf grupları için ev yardımı ve seçilen hastanelere tıbbi ekipman katkısı gibi çeşitli hedef gruplarda 500'den fazla KSS etkinliği organize etmek için 100 milyon MYR'nin üzerinde harcama yapmıştır. Baiti Projesi, Ehsan Programı ve Iqra projesi aracılığıyla üç KSS programı yürütülmektedir. 2012 ve 2013 yıllarında Baiti Projesi kapsamında 7 eyalette toplam 70 yeni konut ve yeni bir cami inşa edilmiş ve 21 konut da onarılmıştır. Ehsan projesi kapsamında, Ramazan ayında oruç tutmaya ve bayram kutlamalarına hazırlanmaları için yoksullara, bekar annelere ve yaşlılara zekât dağıtılmaktadır. Iqra projeleri, okul dönemi başlamadan önce öğrencilere okul çantası ve harçlık sağlayarak yoksul öğrencilere yö-

nelik eğitim programlarına odaklanmaktadır. Bu üç program kapsamında TH, dezavantajlı gruplar için yaşam standartlarını iyileştirmek ve ekonomiyi canlandırmak için doğrudan veya dolaylı olarak önemli bir rol oynamıştır. Tüm bunların yanı sıra Suudi Arabistan'da yaşanan vinç çöküşü trajedisi (2015) sırasında TH, yaralı hacılara ve hayatını kaybedenlerin ailelerine maddi ve manevi destekte bulunmuştur (Yahya ve diğerleri, 2016, s. 53–54).

Malezya'daki TH örneğinde, kurumun hacıları kısmen sübvansetmesi nedeniyle, kurumun Malezyalı Müslümanların uygun fiyata hac yapmalarını sağladığı onlarca yıldır kanıtlanmıştır. Kurum, yürüttüğü yatırım mekanizması ile de dolaylı olarak hacı adaylarına ülkenin ekonomik kalkınmasına katılma ve Malezya'daki ekonomik büyümeyi teşvik etme imkânı sağlamaktadır (Muneeza ve diğerleri, 2018).

Bu kapsamda Mahinar vd.'ne (2020) ait çalışma, TH organizasyonunda İslami sosyal finansın rolü ve TH'deki yönetim analiz edilmektedir. Çalışmanın bulgularına göre, TH'nin temel eğilimlerden biri Malezya'daki Müslüman toplumun sosyo-ekonomik gelişimi üzerine olan etkisidir. TH sadece muamelat faaliyetlerine değil, aynı zamanda hacıların refahını sağlamaktan sorumlu olduğu ibadet faaliyetlerine de dahil olmaktadır.

1.2. Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH)

2014 yılından önce, dünyanın en kalabalık Müslüman nüfusa sahip ülkesi olan Endonezya'da hac yönetimi hükümet tarafından yürütülüyordu. 2014 yılında, Endonezya hükümeti, Badan Pengelola Keuangan Haji'nin (BPKH) kurulmasını zorunlu kılan 34/2014 sayılı Kanun'u yayınladı. Bağımsız bir kamu tüzel kişiliği olan BPKH, Diyanet İşleri Bakanı aracılığıyla Cumhurbaşkanına karşı sorumludur ve 2018 yılında resmi olarak faaliyete başlamıştır (Abdul Rahman ve Zabri, 2021, s. 104–105; Muneeza ve diğerleri, 2018). BPKH'nin yapısı haccın kabulü, geliştirilmesi, harcaması ve mali hesap verebilirliğini yönetmekten sorumlu icra dairesi ve denetleme kurulumundan oluşmaktadır (Jumali, 2018, s. 3).

2014 yılında yayınlanan 34 Sayılı Kanun'da BPKH'nin görev ve yetkileri şu şekilde belirtilmiştir. (Prasetyo, 2018, s. 18-19):

- Hac Finansmanının kabulü, geliştirilmesi ve harcamalarının planlanması,
- Hac Finansmanının kabulü, geliştirilmesi ve harcamalarının uygulanması,

- Hac Finansmanının kabulü, geliştirilmesi ve harcamalarının kontrolü ve denetimi ve
- Hac Finansmanının kabulü, geliştirilmesi ve harcamalarının raporlanması ve hesap verebilirlik.

2014 tarihli Kanun'un 34'üncü maddesine göre hac mali yönetiminin; şariat ilkelerine bağlı, ihtiyat ilkesi, fayda ilkesi ve şeffaflık ilkesi ile kâr amacı gütmeyen bir kurum olarak sorumlu hareket edeceği belirtilmiştir. 48. maddesine göre ise BPKH'nin hac fonunu değerlendirebileceği yatırım alanları ve bu alanlara dair ilkeler şu şekilde belirlenmiştir (Munira ve Astuti, 2019, s. 5; Jumali, 2018, s. 3):

- Bankacılık ürünleri, menkul kıymetler, altın, doğrudan yatırım ve diğer yatırımlar,
- Hac fonunun değerlendirilmesi ve/veya yatırımının güvenlik, ihtiyat, zorunlu değer ve likidite unsurları dikkate alınarak şariat esaslarına göre yapılması ve
- Hükümet yönetmeliğinde yer alan diğer hükümlere göre düzenlenir.

BPKH'deki hac fonu yönetimi üzerindeki ihmal, hile ve riski azaltmak için BPKH'nin uygulama organı (Badan Pelaksana) ve denetleme organının (Dewan Pengawas) müştereken ve müteselsilen sorumlu olduğunu belirten özel bir madde bulunmaktadır (34/2014 Sayılı Kanun) (Muneeza ve diğerleri, 2018).

2014 tarihli 34 Sayılı Kanun'a göre, BPKH yatırım portföyünü daha verimli faaliyetlere doğru çeşitlendirebilmekte, bu da muhtemelen birincil yararlanıcı olan mudiler için daha fazla fayda sağlamakta ve Müslüman toplumun refahını artırmaktadır. Ancak BPKH'nin düşük riskli araçların seçimi, hacı mudileri için katma değer yaratma gibi faktörleri göz önünde bulundururken işlemlerin İslam hukuku ilkelerine uygun olması gerekmektedir (Muneeza ve diğerleri, 2018). 2014 tarihli 34 Sayılı Kanun'un uygulama hükümlerinde düzenlendiği üzere BPKH tarafından hac fonları bankacılık ürünleri, menkul kıymetler, altın, doğrudan yatırım ve diğer yatırımlar şeklinde değerlendirilebilmektedir (Jumali, 2018, s. 3).

2014 tarihli 34 Sayılı Kanun ve 2018 tarihli 5 Sayılı düzenleme, Endonezya'nın ulema komisyonun fetvalarıyla uyumlu bulunmaktadır. 2012 yılında gerçekleşen Ulema Meclisi'nde şu kararlar alınmıştır (Munira ve Astuti, 2019, s. 5-6):

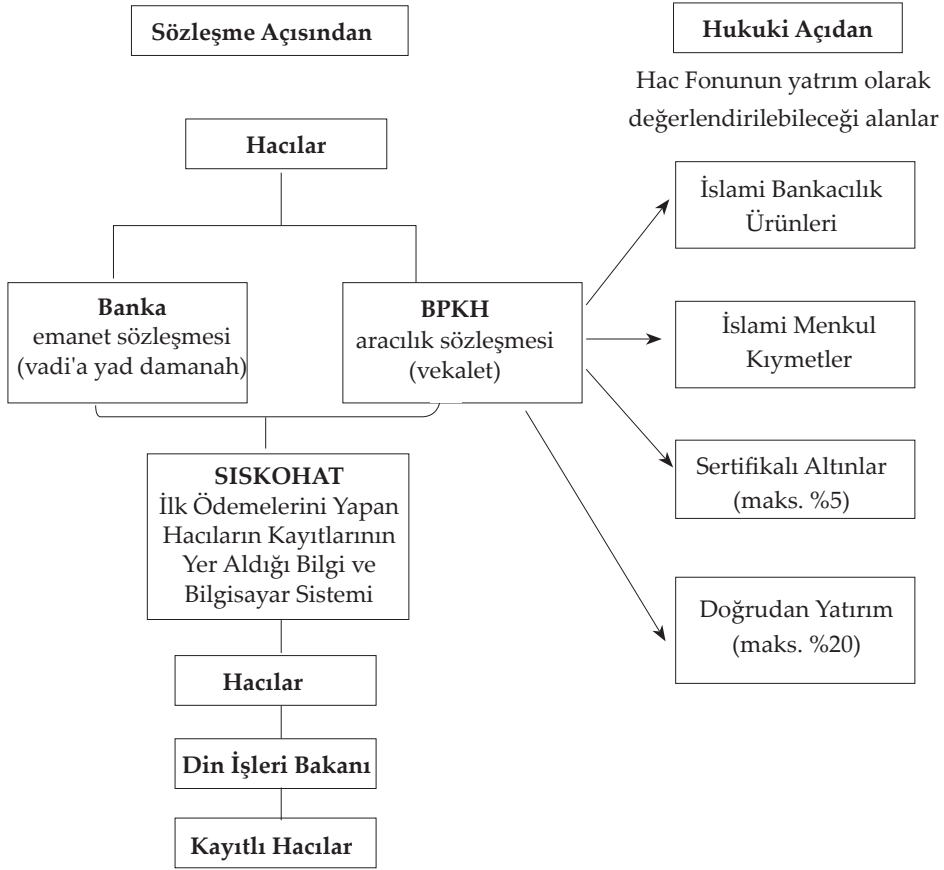
- Din İşleri Bakanı'nın hesabında barındırılan hac mevduat fonları, bekleme listesi de dahil olmak üzere tescil ettirenlere (muhtemel hacı adayları) aittir.
- Din İşleri Bakanı'nın hesabındaki bekleme listesinde yer alan hacı adayları için BPIH mevduat fonları, İslami bankacılıkta veya sukuk yatırımı dahil olmak üzere, üretken konular (fayda sağlama) için yönetilebilir. Yatırım getirileri hacılara aittir.
- Yönetici, makul ve mütevazı ödüller alma hakkına sahiptir. Ancak, BPIH fonları ilgili ihtiyaçların finansmanı dışında herhangi bir amaçla kullanılamaz.

Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH), TH örnek alınarak kurulmuştur. Toplanan fon faizsiz tahvil, sukuk ve hükümetlerin borç senetlerine yatırım yapmaktadır. Fon kapsamında uzun vadeli yatırımların yanı sıra banka hesapları, kısa vadeli sukuklar ve kısa dönemli yatırımlar da yer almaktadır (Korkut, 2018, s. 241–242). Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH), finansal sistemde özel bir karaktere sahip kurumsal ve İslami ilkelere dayalı olarak hac fonlarını yöneten ve geliştiren bir devlet kurumudur. BPKH fonlarının Endonezya İslami finans ve bankacılık sistemine büyük önemi ve katkısı olduğu gibi kurum, İslami finans kurumları ve İslami bankacılık için olumlu bir tetikleyici olmaktadır (Syanwani, Aziz, Jayaprawira, Hidayah ve Sekar, 2020, s. 2).

BPKH fonda biriken mevduatlardan ve yatırımlardan elde edilen gelirin üç alanda kullanılacağını açıklamıştır. Bunlar; Mekke'ye yapılan hac ziyaretleri masraflarının sübvans edilmesi, faaliyet giderlerinin karşılanması ve hacı adaylarına kâr payı ödenmesidir (Winosa, 2017; Aktaran Muneeza ve diğerleri, 2018). BPKH'nin karşılaştığı en büyük zorluklardan birisi Endonezyalıların ödemesi gereken hac ücretleri ile haccın gerçek maliyeti arasındaki farkın kapatılmasıdır. Maliyetler arasındaki fark yaklaşık %50'den daha fazladır. Dolayısıyla kurumun, düşük riskli ve yüksek getirili yatırım projeleri ile hac fonu yatırım getirilerini artırma zorunluluğu meydana gelmektedir (Muneeza ve diğerleri, 2018; Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 14).

Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH)'nin işleyişi Şekil 3'te gösterilmektedir. Endonezya'da hac fonları sadece İslami finans kurumlarına (BPS, BPIH Bankaları) yatırılmakta ve toplanan fonlar şariat prensiplerine göre değerlendirilmektedir (Cahyono vd., 2017; Aktaran Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 13).

Şekil 3: Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH)'nin İşleyişi



Kaynak: (Munira ve Astuti, 2019, s. 8)

Şeriat kuralları kapsamındaki sözleşmeler açısından Endonezya'da, emanet sözleşmesi (vadi'a yad damanah) ve aracılık sözleşmesi (vekalet) sözleşmeleri olmak üzere iki farklı sözleşme kullanılmaktadır. Endonezyalı hacılar ve BPKH arasında bir aracılık sözleşmesi (vekalet sözleşmesi) yapılmaktadır. Hacı adayları, hac bedelinin ilk ödemesini yaptıklarında vekalet sözleşmesi formu imzalamaktadırlar. Bu sözleşmeye göre BPKH hac fonunda herhangi bir yatırım yaparken hacılardan izin istemesine gerek kalmamaktadır (Jumali, 2018, s. 2; Munira ve Astuti, 2019, s. 6-7). Bunun yanı sıra BPS BPIH bankaları ile hacı adayları arasında ise emanet sözleşmesi (vadi'ah yad damanah) yapılmaktadır (Munira ve Astuti, 2019, s. 2; Jumali, 2018, s. 4).

Son yıllarda BPKH'nin toplanan hac fonu ile altyapı yatırımı yapacağına dair haberler, mudiler arasında huzursuzluk yaratmış ve vekâlet sözleşmesinin sorgulanmasına neden olmuştur (Muneeza ve diğerleri, 2018; Prasetyo, 2018, s. 23–24; Munira ve Astuti, 2019, s. 2-4; Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 13-14). 2018 tarihli düzenlemede altyapı sektörüne yatırım yapılmasına izin verilip verilmediğini açıkça belirtmemektedir (Munira ve Astuti, 2019, s. 7). Bu anlamda altyapı geliştirme yatırımları için hac fonlarının kullanımı oldukça tartışmalıdır. Bazıları, hükümetin veya BPKH'nin fonların sahibi olarak hacı adaylarından izin alması gerektiğini savunmaktadır (Jumali, 2018, s. 3).

Hac sandığı çok büyük meblağlarla yönetilen kamu fonlarından biridir. Hac fonu yatırım faaliyetlerinden elde edilen kâr veya finansal getiri, hacı mudilerinin hesaplarına BPKH tarafından periyodik olarak yatırılmakta ve miktar BPKH tarafından belirlenmektedir (34/2014 Sayılı Kanun). Ancak sınırlı veriler nedeniyle mudilerin miktarı ve mudilere yapılan yatırımların getirisi bilinmemektedir. BPKH'ye ait 2017-2019 rakamları şu şekildedir;

- 2017 yılında BPKH, 106 trilyon IDR hac fonunu yönetmiştir (Muneeza ve diğerleri, 2018).
- 2018 yılında hac fonu 113 trilyon IDR'ye ulaşmıştır (Munira ve Astuti, 2019, s. 4).
- 2019 yılında yaklaşık 120 trilyon IDR hac fonu yönetilmiş olup bu rakam önceki yıla göre yaklaşık 10 trilyon IDR'lik bir artış olduğunu göstermektedir (Munira ve Astuti, 2019, s. 1–2).
- 2020 yılına kadar Endonezya'daki hac fonun 8,96 milyar ABD dolarına (128 trilyon IDR) ulaşması hedeflenmiştir (Hassan, 2019, s. 18).

1.3. Maldivler Hajj Corporation Ltd. (MHCL)

Maldivler Hajj Corporation Ltd (MHCL) kurulmadan önce, Maldivler'de bir hac fonu yönetimi bulunmuyordu. MHCL öncesinde din işlerinden sorumlu yürütme organı, bazı özel hac turu operatörlerine hac organizasyonlarını yönetmeleri için yetki vermiştir (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.128). MHCL, 7 Kasım 2013 tarihinde Cumhurbaşkanlığı kararnamesi uyarınca kurulmuş bir devlet kuruluşudur. Devlet Başkanı Dr. Mohamed Waheed Hassan Manik'in 05/2013 tarihli beyanı ve 96/10 Şirketler Yasası'nın 95. bölümü uyarınca "Maldives Hajj Corporation Limited"i kurulmuştur. MHCL'nin amacı, hac ve umre yapmayı planlayan Maldivlilerin mali durumunu korumak, Maldivliler için uygun fiyatlı hac ve umre ziyaretlerini

gerçekleştirmelerini sağlamak ve hac idaresini iyileştirmektedir (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.128-129; Hassan, 2019, ss. 19–23).

Ülkeye ait hac kontenjanının %50'si MHCL tarafından, kalan %50 hac kontenjanı özel hac turu operatörleri tarafından yönetilmektedir. Özel hac turu operatörlerinden yaşanan çeşitli skandallar dolayısıyla MHCL'nin kurulma gerekçesi aynı zamanda kamu menfaatinin korunması ve fonların kötüye kullanılmasını önlemek olmuştur (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.128; Hassan, 2019, ss. 19–23).

MHCL'ye üye olmayı düşünen hacı adayları için iki tür paket bulunmaktadır. Bunlar; götürü paket ve tasarruf paketidir. Götürü pakete hak kazanabilmek için hacı adayının kayıt yaptırması ve hac bedelinin en az %75'ni (69,965 MVR) ödemesi gerekmektedir. Hacı adaylarının kayıt sırasına göre bildirilecek belirli bir yıl için hac kontenjanı ayrılmaktadır (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.129; Hassan, 2019, s. 19–23; Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 14–15).

Tasarruf paketine kaydolabilmek için ödenmesi gereken minimum tutar 500 MVR'dir. Kişi, hac bedelinin tamamına ulaşana kadar bakiyeyi ödeme esnekliğine sahiptir. Ancak bakiye hac bedelinin %75'ine ulaştığında hac kontenjanı tahsis edilmektedir. Bu pakete kaydolmanın avantajı, bu kategori altında alınan paranın şeriata uygun bir yatırıma yatırılması ve elde edilen kârın hesap sahipleri arasında dağıtılmasıdır. Bu da hac için bekleme süresini kısaltmaktadır. Yatırımdan elde edilen kâr, MHCL ile tasarruf paketi sahipleri arasında 95/5 oranında dağıtılmaktadır. Bunun yanı sıra MHCL tasarruf planına katılımı teşvik etmek için her ay maaştan otomatik olarak ödenen bir hac programı başlatmıştır (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.129; Hassan, 2019, s. 19–23; Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 14–15).

MHCL, üyeleriyle etkileşim kurabilmek için 2017 yılında “Faheli” adlı çevrimiçi bir platform kurmuştur. Bu çevrimiçi platform hizmetleri arasında hac ve umre ücretinin kuruma gelmeden finans kuruluşları aracılığıyla ödenmesi de yer almaktadır (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.129; Hassan, 2019, s. 19–23; Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 14–15).

MHCL'nin yatırımlarında en büyük payı hazine sukukları oluşturmaktadır. Daha yüksek getirili yatırım araçlarına ihtiyaç duyan fon, turizm sektöründe yatırım yapmayı planladığını ve ülke dışına da açılabilirliğini açıklamıştır (Maldives Center for Islamic Finance, 2018; Aktaran Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 15).

1.4. Jordanian Hajj Fund (JHF)

Ürdün Hac Fonu (Jordanian Hajj Fund-JHF), 2001 yılında devlet tarafından kurulmuştur (Korkut, 2018, s. 241). JHF, Ürdün İslam Bankası aracılığı ile Ürdün'de fon toplama ve yatırım faaliyetlerini sürdürmektedir. JHF'yi diğer ülkelerdeki hac fonlarından ayıran en önemli özellik, fon katılımcısının oldukça az olmasıdır. JHF'yi TH'den ayıran diğer bir özellik ise fonun hac organizasyon sürecine dâhil olmamasıdır (Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 15).

JHF tarafından yapılacak yatırımların, İslam hukukuna uygun olarak gerçekleştirileceği ve hangi yatırım yöntemlerinin kullanılabileceği kuruluş metninde belirlenmiştir. Hac fonu, yatırım komitesi tarafından yönetilmektedir. Hac fonundan gerçekleştirilen işlemler, Şer'i bir kurulunun denetimine tabidir. Ürdün hac fonu tüzel kişiliğe sahip ve ayrıca mali, idari bağımsızlığa sahip bir kuruluştur. JHF'ye yatırılan birikimler Ürdün İslâm Bankası vasıtasıyla elde edilmektedir. Hac fonuna İslâmî bankalar yoluyla, maaşlardan kesinti yapılarak veya havale/eft yoluyla katılmak da mümkündür. Hac fonuna katılım sağlayan kişi, istediği zaman tasarruflarının tamamını veya bir kısmını talimatlar, yönetmelikler, özel şartlar ve koşullar uyarınca geri çekebilmektedir. (Korkut, 2018, s. 241).

1.5. Özel Finansal Aracı Kurumlara Ait Hac Fonları

Dünya örneklerinde kamu tarafından kurulmuş hac fonlarının yanı sıra özel yatırım fonu olarak faaliyet gösteren hac tasarruf fonları da bulunmaktadır. Özel finansal aracı kurumlara ait hac fonlarından bazıları şunlardır (Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 17);

- Azzad Haj Investment Account,
- AWT Investments Hajj and Umrah Savings Plan,
- Al Barakah Haj Savings Fund, Oasis Crescent Hajj Policy,
- Alhiaaf Haj Saver Account ve
- Saturna Capital Amana Mutual Funds Trust

Ortak özelliklere sahip olan bu fonlar bireylerin yatıracakları katkı paylarını İslami kurallara uygun yatırım araçlarında değerlendirmektedir. 2011 yılında kurulan Kazakistan Hac Fonu da bu grupta değerlendirilebilir (Haj fund launched in Kazakhstan, 2011; Aktaran Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 17).

Özel finansal aracı kurumlardan biri olan “Saturna Capital Amana Mutual Funds Trust”, ABD’de faaliyet göstermekte ve bünyesinde faaliyet gösteren Amana Katılım Fonunu hac yatırımları için kullanmaktadır. Amana Katılım Fonu temelde hac planı yapan Müslümanların birikimlerinin değerlendirilmesi amacını taşımaktadır (Korkut, 2018, s. 242).

1.6. Dünya’daki Hac Fonlarının Karşılaştırılması

Dünyada az sayıda hac fonu bulunmaktadır. Bunların en eski ve iyi bilineni Malezya örneğidir. Bunun yanı sıra nispeten bilgi sahibi olunan Endonezya örneği dışında Maldivler ve Ürdün’deki hac fonları hakkında çok az bilgi bulunmaktadır. Bu kurumlara ait uluslararası çalışmaların azlığı ve kurum internet sitelerinin yerel dilde yayın yapıyor olması gerekli bilgiye erişimi kısıtlamaktadır. Dolayısıyla bu bölümde eldeki veriler doğrultusunda dünyadaki hac fonları üzerinden bir karşılaştırma yapılmaya çalışılacaktır. İlgili ülkeler, kurumlar ve Müslüman nüfus oranları Tablo 3’te gösterilmektedir.

Tablo 3: Dünya’daki Hac Fonları

Ülke	Kurum	Müslüman Nüfus (milyon)
Malezya	Tabung Haji (1963)	19.5
Ürdün	Jordanian Hajj Fund-JHF (2001) ²	10
Maldivler	Maldives Hajj Corporation Limited (2013)	4
Endonezya	Badan Pengelola Keuangan Haji (2017)	225

Kaynak: (Obaidullah, 2019, s. 2).

TH’nin işleyiş prensipleri diğer ülkelerde kurulan hac fonları için de yol gösterici olmuştur. Benzer şekilde, Endonezya Hükümeti tarafından ülkede hac için toplanan fonların yönetilmesi için 2018 yılında Din İşleri Bakanlığı (Ministry of Religious Affairs)’na bağlı Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) isimli bir hac fonunu kurmuştur. Maldivler’de ise 2013 yılında kurulan Maldivler Hac Corporation Limited (MHCL) hac fonu yönetiminden sorumludur. Diğer fonların aksine, 2001 yılında Ürdün’de kurulan Jordanian Hajj Fund (JHF) hacı adaylarının gerekli birikimi yapmalarını kolaylaştırmayı amaçlayan isteğe bağlı bir yatırım fonu işlevini yürütmektedir (Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 10).

Yasal statü açısından değerlendirildiğinde; TH ve BPKH, parlamento tarafından kabul edilen yasa ile düzenlenen kurumlardır, MHCL ise Maldivler Şirketler Yasası kapsamında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile kurul-

2 Ürdün’e ait Müslüman nüfus bilgisi World Factbook sitesinden alınmıştır.

muştur. Bunun yanı sıra hem TH hem de MHCL devlete ait şirketler iken, BPKH kamu tüzel kişiliğine sahiptir (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.129-130; Prasetyo, 2018, s. 77).

Yatırım portföyü ve hac yönetimi açısından da Malezya, Endonezya ve Maldivler arasında önemli farklılıklar olduğu tespit edilmiştir. Tablo 4'te görüldüğü üzere, Malezya'daki TH çok çeşitli yatırım portföyüne sahipken, Maldivler'de yer alan MHCL ve Endonezya'da yer alan BPKH nispeten sınırlı bir yatırım portföyüne sahiptir (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.130; Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 11). Tüm bunların yanı sıra Ürdün Hac Fonu JHF, altyapı yatırımı için fon toplamak amacıyla sukuk enstrümanını kullanmaktadır Hassan, 2019, s. 23).

Tablo 4: Hac Fonlarının Değerlendirildiği Yatırım Türleri

	İslami Bankacılık	Sukuk	Hisse Senedi	KOBİ Finansmanı
Malezya	✓	✓	✓	✓
Endonezya	✓	✓	-	-
Maldivler	✓	✓	-	-
Ürdün	✓	✓	-	-

Kaynak: (Muneeza ve diğerleri, 2018; Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 10).

Yatırım portföyü açısından TH, bankacılık ürünü, sukuk, hisse senedi ve KOBİ finansmanına kadar değişen bir yatırım portföyüne sahiptir. Endonezya'daki hac fonu sukuka yatırım yapmakta ve BPKH yatırım portföyünü çeşitlendirmeyi hedeflemektedir. Maldivler'de MHCL'nin gelirleri ve yatırımları hakkında bilgi bulunmamaktadır. Ancak MHCL'nin devlete ait işletmelere yatırım yaptığı bilinmektedir (Muneeza ve diğerleri, 2018, s. 130-131).

Mevduat sözleşmesi açısından bakıldığında ise TH, emanet sözleşmesini (vadiyah yad dhamanah) uygularken BPKH vekâlet (wakalah) sözleşmesini kullanmaktadır MHCL tarafından kullanılan sözleşme ise tespit edilememiştir (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.130).

Hac fonu yönetiminin en büyük zorluğu hesap verebilirliktir. Özellikle hac fonu yönetimi söz konusu olduğunda fonların kötüye kullanılması ve mali skandallar yaşanmaktadır. Önceki sayfalarda belirtildiği gibi TH'nin itibarı bir dizi mali skandaldan zarar görmüştür. Aynı şekilde Endonezya'da skandal ve yolsuzluklar yaşanmıştır (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.130). Bu anlamda tüm paydaşlara ve özellikle mevduat sahipleri için şeffaf bilgilendirme yapılması oldukça önemlidir. Mevduat sahipleri, bir or-

ganizasyonun misyon-vizyon beyanlarından daha fazlasını bilmek isterler. Gerçek istatistikleri ve en önemlisi mevduatlarının nasıl değerlendirildiklerini bilmek isterler. TH'nin web sitesi ve yayınları, Endonezya ve Maldivler'deki kurumlarla karşılaştırıldığında nispeten daha kapsamlıdır. Bunun nedeni TH'nin daha uzun bir geçmişe sahip olması olabilir (Muneeza ve diğerleri, 2018, s.131).

Dolayısıyla göz önünde bulundurulabilecek önemli bir iyileştirme, müşterilere kolay erişim sağlamak için bu operasyonlarda FinTech (finansal teknolojiler)'in benimsenmesidir. Bir mobil uygulama geliştirmek veya mobil para veya benzeri bir platform üzerinden para yatırma işlemi yapmak, özellikle hedeflenen genç nesil için süreci kolaylaştıracaktır. Maldivler'deki MHCL ve Endonezya'daki SISKOHAT bu konuda örnek teşkil etmektedir (Muneeza ve diğerleri, 2018).

Hac fonlarına ilişkin yeterli veri bulanamadığı için finansal karşılaştırma yapma imkânı kısıtlıdır. Bu anlamda Syanwani vd.'nin (2020) Badan Pengelola Keuangan Haji (BPKH) ve TH'nin mali performanslarını karşılaştırdıkları çalışma oldukça önemlidir. Yazarlar çalışmalarında BPKH'nin TH'ye kıyasla daha yüksek getiriye sahip olduğunu tespit etmiştir. Bunun yanı sıra çalışmada BPKH'nin 2027'deki büyümesine ilişkin tahmini rakam yaklaşık 16 milyar ABD doları, TH'nin 2027'deki tahmini büyümesi ise yaklaşık 40 milyon ABD doları olarak tespit edilmiştir (Syanwani ve diğerleri, 2020, s. 10).

Hâlihazırda dünyada çok az hac fonu bulunmaktadır. 2020 yılında, iki ülkenin daha devlet destekli hac fonu kuracağı duyurulmuştur. Buna göre, Pakistan hükümeti TH örneğinde bir hac fonu kurulması için çalışmalara başladığını kamuoyuyla paylaşmıştır (PM Imran Khan Willing, 2020: New Hajj scheme of Pakistan, 2020). 2021 yılında bir hac fonu kuracağını açıklayan diğer ülke de Nijerya olmuştur. (Nigeria: Hajj Savings Scheme, 2020; Aktaran Yumuşak ve Bilgin, 2021, ss. 16–17).

2. İSLAM İKTİSADI AÇISINDAN HAC FONLARI

Bu bölümde hac fonları İslam iktisadı açısından incelenecektir. Bu anlamda hac fonları hem İslam hukuku çerçevesinde hem de İslam iktisadı düşünce sistemi açısından değerlendirilmeye çalışılacaktır.

• İslam Hukuku Açısından Hac Fonları

Hac fonlarına dair ülke örnekleri incelendiğinde bu kurumların daha çok vedîa ve vekâlet sözleşmeleri yaparak hacı adaylarından fon topladıkları görülmüştür. Vedîa İslam hukukunda *bir kimseye koruması için bir malın*

bırakılmasını ve bu şekilde bırakılan malı ifade etmektedir. İslam hukukunda, güvene dayalı olarak cereyan eden emanet akitleri içinde ayrı bir akit türü olarak ele alınan vedâ akdi, bir çeşit vekâlet hükmünde ise de mutlak vekâletin aksine malda tasarrufta bulunmadan sadece onu korumaya yöneliktir. Bu nedenle vekâletin özel bir şekli olarak kabul edilmektedir. Ayrıca vedâ akdi, iki taraf için de bağlayıcı olmayan (gayri lâzım) akitlerdendir (Yıldırım, 2012, s. 596–597).

Vekâlet fıkıhta bir kimsenin birine kendi adına hukukî işlem yapma yetkisi vermesini ve bu yetkiyi ifade etmektedir. Vekâlet akdiyle birlikte taraflar arasında bir borç ilişkisi kurulmuş olmaktadır. Tarafların bundan sonra üstlendikleri borçları ifa etme yükümlülüğü başlamaktadır (Aybakan, 2013, s. 1-2). Vekâletin hükmü Ku’ran-ı Kerim’de Kehf Suresi/19, Nisa Suresi/3’te yer almaktadır (Munira ve Astuti, 2019, s. 7).

Malezya’daki Tabung Haji örneğinde, hacı adayları ile TH arasında vedâ akdi yapılmaktadır. Endonezya örneğinde vedâ akdi BPS, BPIH bankaları ve hacı adayları arasında gerçekleşirken, vekâlet akdi hacı adayları ve BPKH arasında gerçekleşmektedir. Vedâanın hükmü Kur’an’da Bakara Suresi/ 283 ve Nisa Suresi/ 58’de belirtilmiştir. Yapılan vedâ akdine göre, bankanın emanetçi sıfatını taşıdığı anlaşma garantili emanet akdidir. Emanetçi sıfatına sahip olan banka, yatırılan mülkü ticaret ve başka amaçlarla kullanma ya da hizmetten yararlanma hakkına sahiptir. Bunun yanında emanetçi, herhangi bir hasar veya kayıp durumunda yaşanan zarardan sorumludur. Yatırımlar sonucunda emanetçi kârın sahibidir ve bu nedenle, kârın bir kısmını mevduat sahibine hediye (hibe) olarak vermek onun takdirindedir (zorunlu değil). Emanetçi, emanet sahibinin talebi üzerine her zaman emanet edilen malı sahibine iade etmelidir (Munira ve Astuti, 2019, s. 6–7).

BPKH’deki hac fonlarının yönetiminde kullanılan vekâlet sözleşmesinde tarafların durumu ve şartları şu şekildedir (Jumali, 2018, s. 4);

- Bu sözleşmede BPKH (Hac Mali Yönetim Kurumu), vekâlete konu olan faaliyetleri üstlenmek için vekil (yetkili) olarak hareket etmektedir.
- Hacı adayları, tasarruflu bir üründe müvekkil olarak hareket etmektedirler.
- Teberru hesabı müvekkil (vekil) olarak hareket eden hacı adaylarına aittir.

- Vekil, müvekkilin izni dışındaki herhangi bir konuda karşı tarafı temsil edemez.
- BPKH (Hac Mali Yönetim Kurumu) temsilcisi sıfatıyla yatırım hasılatından pay alamaz. Çünkü kullanılan akit vekâlet akdidir.

Dünya'daki diğer hac fonlarının işleyişine dair bilgi yer almamakla birlikte onların da günümüz İslami bankacılık fon toplama yöntemi olan vekâlet sözleşmesini kullanıyor olmaları muhtemeldir. Yapılan sözleşmelerin dışında, toplanan fonların TH ve BPKH'de İslam hukuku açısından uygun yatırımlarda değerlendirildiği çalışmalarda ifade edilmiştir. Bu kurumların kuruluş şartlarında da yatırımların İslam hukukuna göre gerçekleştirileceği ifade edilmiştir. Ayrıca bu kurumların faaliyet ve işlemlerinin İslam hukukuna uygunluğunu denetleyen Şariat Birimleri (Danışma Kurulları) bulunmaktadır.

• İslam İktisadı Düşünce Sistemi Açısından Hac Fonları

İslam iktisat düşünce sistemine yönelik çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Yapılan çalışmalarda İslam İktisat düşünce sistemine yönelik dört temel aksi-yom tespit edilmiş. Bunlar (Naqvi, 2018, s. 25–35);

- Tevhit
- Adalet ve İhsan (Denge)
- Özgür İrade
- Farz

Hac fonlarının yönetiminde özellikle İslam düşünce sisteminin yer alması gerekmektedir. Hac, temel olarak Allah'a ibadet etmek ve O'na karşı sorumlulukla ilgilidir. Bu nedenle hac fonu yönetimi, yönetimin temeline tevhit (Allah'ın birliğini) koymalıdır (Kamaruding, Alias, Abang Muis ve Mokhtar, 2020, s. 73). Hac fonu yönetiminin amaç ve hedefleri değerlendirildiğinde tevhit eksenli faaliyet gösterdikleri söylenebilir. Fakat teoride belli amaçlarla kurulmuş kurumların uygulamadaki değerlendirmesini yapmak güçtür.

Adalet ve ihsan ilkesi, özel olarak toplumdaki dezavantajlı bireylerin ihtiyaçlarının Müslüman toplumun kaynaklarının kullanımında ilk sırayı teşkil edeceği anlayışından yola çıkmaktadır. Hac fonları, özellikle hac ibadetini gerçekleştirmek isteyip de yeterli birikime sahip olmayan hacı adaylarının finansal ihtiyaçlarını gidermek amacıyla kurulmuş kurumlardır. Dolayısıyla hac fonları vesilesiyle toplumdaki bir ihtiyaç, adalet ilkesi çerçevesinde giderilmiş olmaktadır.

Özgür irade, insanın Allah'ın yeryüzündeki halifesi olması sebebiyle kendine emanet edilmiş olan iradeyi tanımlamaktadır. İnsanlar iyiyi ve kötüyü seçme konusunda özgür bırakılmışlardır. Ahiret inancına sahip olan bireyler bu ikisi arasında tercih yaparken daha akılcı davranacaklardır. Hac fonlarının yönetimini değerlendirdiğimizde ise, TH ve BPKH'de çeşitli yolsuzluk veya usulsüzlüklerle ilgili bilgilere rastlanılmıştır. Yapılan yanlışlar sonucunda kurumlarda yönetim değişiklikleri meydana gelmiştir. Dolayısıyla bu ilke kapsamında bireysel bir kaide olan özgür irade kavramını kurumlar üzerinden değerlendirmek doğru olmayabilir.

Farz, insanın Allah vergisi özgürlüğünün toplumsal amaca yönlendirilmesiyle toplumun durumunun iyileştirilmesine yönelik vazgeçilmez bir bağlılık ile mesul kılınmıştır. Hac ibadeti Müslümanların üzerine farz olan bir ibadettir. Hac fonları, hem bireylerin farz ibadetlerini yerine getirmelerine yardımcı olmakta hem de ekonomik ve toplumsal kalkınmaya katkı sağlamaktadırlar.

SONUÇ

Dünya'daki birçok Müslüman nüfusa sahip ülkede, hac organizasyonları devlet tarafından veya özel acenteler aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. Dünya'da Malezya başta olmak üzere halihazırda bilinen dört adet hac fonu bulunmaktadır. Bu hac fonları hem hacı adaylarının tasarruf etmelerine olanak sağlarken hem de bu kişilerin tasarruflarını İslami yatırımlarda değerlendirebilmektedirler. Hac fonu hem ekonomik hem de toplumsal faydaları olan bir organizasyon olmasına karşın dünya ülkelerinde yaygınlık gösterememiştir.

Türkiye'de ise hac organizasyonunu Diyanet İşleri Başkanlığı (DİB) tarafından gerçekleştirilmektedir. Suudi Arabistan tarafından ülkelere verilen hac kotaları sebebiyle Türkiye'deki yoğun talebin karşılanması için katsayılı bir kura sistemi ile hacı adayları belirlenmektedir. Mevcut yüksek talepten dolayı birçok hacı adayı uzun bir süre beklemek zorunda kalmaktadır (Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 8-9).

Türkiye'deki mevcut hac sisteminin rahatlaması açısından dünyadaki diğer örnekler de göz önüne alınarak bir hac fonu kurulabilir. Konuya ilişkin yapılmış çalışma neredeyse yoktur. Yumuşak ve Bilgin (2021)'in çalışması Türkiye'de kurulabilecek hac fonu için oldukça önemlidir. Yazarlar, önerdikleri hac fonunun iki temel işlevi olacağını iddia etmektedirler. İlk olarak, hac ibadetini yerine getirmek isteyen Müslümanlar birikimlerini bu fon yoluyla kolay bir şekilde yapabilecekler ve hac fonu için yatırılan para-

lar İslami finansal sistemin gelişimine katkı sağlayabilecektir (Yumuşak ve Bilgin, 2021, s. 17).

Hac fonları, literatür açısından hem de uygulama açısından üzerinde yeterince araştırma yapılmamış bir alandır. Mevcut kurumlar örgütsel, yönetsel ve finansal açıdan daha derinlemesine incelenmelidir. Bu incelemeler sonucunda başta Türkiye olmak üzere Müslüman nüfusa sahip ülkeler tarafından uygulamaya geçirilmelidir. Hac fonlarının Türkiye özelinde beklenen faydaları şu şekilde sıralanabilir;

- Hacı adaylarının, hac ibadetlerini yerine getirebilmek için gerekli tasarrufu edinmelerini sağlamak,
- Hac ziyareti sırasındaki ihtiyaçları (otel, sağlık, rehberlik, iletişim vs) daha koordineli bir şekilde yerine getirmek,
- Banka gibi kurumlara para yatırmak istemeyen muhafazakâr kesimin dolaşımında yer almayan birikimlerinin finansal sisteme aktarılmasını sağlamak,
- Hac fonundaki paraların İslami finans ürünlerinde değerlendirilmesi ve dolayısıyla Türkiye'deki İslami finans sektörünün genişlemesini sağlamak ve
- Hac fonunun ülke yatırımlarında kullanılması dolayısıyla ülke kalkınmasına dolaylı katkı sağlamaktır.

İslam iktisadı açısından hac fonları önemli kurumlardır. Bu kurumlara ilişkin öncelikli olarak teorik ve finansal çalışmalar yapılmalıdır. Türkiye'deki mevzuat sistemi araştırılarak Türkiye için uygun bir model geliştirilmeli ve uygulamaya alınmalıdır.

KAYNAKÇA

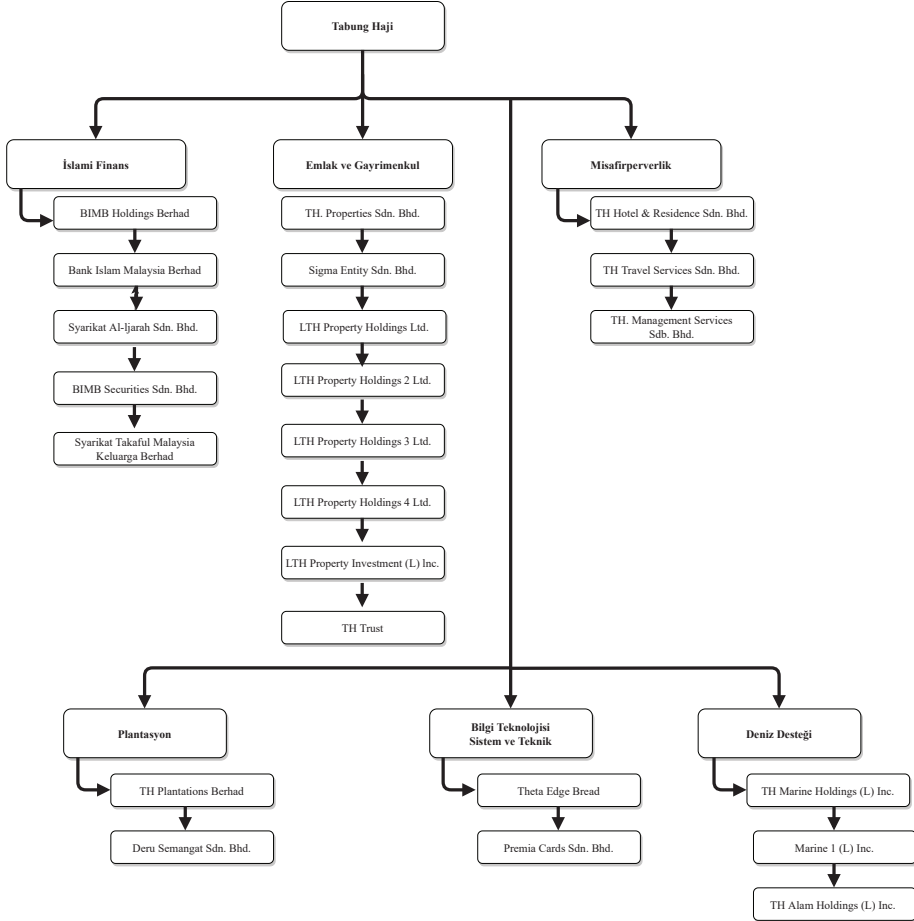
- Abdul Rahman, N. H. ve Zabri, M. Z. M. (2021). Why the “One-Size-Fits-All” Subsidy Structure of Tabung Haji No Longer Works and How to Move Forward. *ICR Journal*, 12(1), 98–113. doi:10.52282/icr.v12i1.827
- Ahmad, K., Mohammed, M. O. ve Abdul Razak, D. (2012). Case of Pilgrimage Funds Management Board (Lembaga Urusan Tabung Haji). *IIUM Journal of Case Studies in Management*, 3(2), 17–31. doi:2180-2327
- Ali, M. M. ve Abdul Ghani, N. A. (2019). Tabung Haji: Public Concern and Future Direction. *ICR Journal*, 10(1), 132–135. doi:10.52282/icr.v10i1.80
- Aybakan, B. (2013). Vekâlet. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* içinde (s. 1–6). İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Baig, U. (2016). Hajj Management in Pakistan in the Light of Experience of Tabung Haji of Malaysia. *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies*, 2(2), 13–39. doi:10.12816/0036622
- COMCEC. (2018). *Islamic Fund Management. Modern Islamic Investment Management*. Ankara. doi:10.1007/978-3-030-17628-0_2
- Görgün, T. (1996). Haccın Hikmeti. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* içinde (s. 397–399). İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Hassan, K. (2019). Global Hajj Management and Islamic Finance. 11 Nisan 2022 tarihinde <https://ubico.id/wp-content/uploads/2019/11/04-ISEF-Hajj-Global-Hajj-Management-and-Islamic-Finance.pdf> adresinden erişildi.
- Ishak, M. S. H. (2011). Tabung Haji as an Islamic Financial Institution for Sustainable Economic Development. *2nd International Conference on Humanities, Historical and Social Sciences*, 17, 236–240.
- Islamic Development Bank. (1995). *Tabung Haji as an Islamic Financial Institution* (No: 4). IDB Prize Winners’ Lecture Series. Jeddah.
- Jumali, E. (2018). Management of Hajj Funds in Indonesia. *Journal of Legal, Ethical and Regulatory Issues*, 21(3), 1–5.
- Kamaruding, M., Alias, M., Abang Muis, A. M. R. ve Mokthar, M. Z. (2020). The Philosophy of Hajj Management. *Jurnal Mawazizah*, 3(1), 1–23.
- Kassim, K. M., Bahari, A., Kassim, N., Rashid, N. R. N. A. ve Jusoff, K. (2009). Retaining Customers through Relationship Marketing in an Islamic Financial Institution in Malaysia. *International Journal of Marketing Studies*, 1(1), 66–72. doi:10.5539/ijms.v1n1p66
- Korkut, C. (2018). *İslam Ekonomisinde Sermaye Oluşumu, Birikimi ve Yapısı: Fon Biriktirmede Türkiye İçin Model ve Politika Önerileri*. Doktora Tezi. İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi.
- Mahinar, N., Bakar, A., Mohd, N., Hainiakmal, N. ve Bakar, A. (2020). The Contemporary Role of Tabung Haji Malaysia in Fulfilling Sustainability via Islamic Social Finance. *Journal of Islamic Finance*, 9(2), 59–69.

- Mahmood, W. M. W. ve Misban, L. (2007). Deposits Mobilization, Funds Utilization and Operating Performance: The Case of The Tabung Haji Malaysia. *The Journal of Muamalat and Islamic Finance Research*, 4(1), 45–58.
- Mannan, M. A. (1996). *Hajj Management of Malaysia* (No: 40). *Research Paper*, Research Paper. Jeddah. [http://ierc.sbu.ac.ir/File/Book/Islamic Socioeconomic Institutions And Mobilization Of Resources With Special Reference To Hajj Management Of Malaysia_47279.pdf](http://ierc.sbu.ac.ir/File/Book/Islamic%20Socioeconomic%20Institutions%20And%20Mobilization%20Of%20Resources%20With%20Special%20Reference%20To%20Hajj%20Management%20Of%20Malaysia_47279.pdf) adresinden erişildi.
- Muneeza, A., Sudeen, A., Nasution, A. ve Nurmalasari, R. (2018). A Comparative Study of Hajj Fund Management Institutions in Malaysia, Indonesia and Maldives. *International Journal of Management and Applied Research*, 5(3), 120–134. doi:10.18646/2056.53.18-009
- Munira, M. ve Astuti, S. B. (2019). Indonesian Hajj Fund Management: An Overview. *Asian Journal of Accounting and Finance*, 1(1), 1–9.
- Nair, R., Arshad, R. ve Muda, R. (2021). Utilising Dialogic Corporate Web Communication: The Case of Reputational Risk Management at Tabung Haji. *Media International Australia*, 181(1), 120–130. doi:10.1177/1329878X20969467
- Naqvi, S. N. H. (2018). *İslam, Ekonomi ve Toplum*. (Çev. O. Maraşlı). İstanbul: İktisat Yayınları.
- Obaidullah, M. (2019). Global Islamic Finance & Hajj Fund Management: Some Observations. 11 Nisan 2022 tarihinde <https://ubico.id/wp-content/uploads/2019/11/07-ISEF-Hajj-Global-Islamic-Finance-Hajj-Fund-Management-Some-Observations.pdf> adresinden erişildi.
- Prasetyo, W. (2018). *Hajj Fund Investment in Indonesia: Its Regulation and Impementation*. Islamic University of Indonesia.
- Rahman, N. H. A., Sofian, F. N. R. M., Asuhaimi, F. A. ve Shahari, F. (2020). A Conceptual Model of Depositors' Trust and Loyalty on Hajj Institution - Case of Lembaga Tabung Haji Malaysia. *International Review of Management and Marketing*, 10(1), 99–106. doi:10.32479/irmm.8315
- Ridhwan, M., Aziz, A., Idris, M. Z., Jailani, B., Nurhakimi, M., Syukri, M., ... Kamarubahrin, A. F. (2014). The Success of Lembaga Tabung Haji in Enhancing Muslim's Economics. *International Journal of Management Sciences*, 4(5), 211–217.
- Syanwani, M., Aziz, R. M., Jayaprawira, A. R., Hidayah, N. ve Sekar, P. (2020). Performance of Hajj Fund in Indonesia and Malaysia. *Hamdard Islamicus*, 43(2), 685–696. <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-85092336005&partnerID=MN8TOARS> adresinden erişildi.
- Tabung Haji. (2022). Organisation Chart. 11 Nisan 2022 tarihinde <https://www.tabunghaji.gov.my/en/corporate/organisation-structure/organisation-chart> adresinden erişildi.
- Tabung Haji. (2020). 2020 Annual Report “Building Future Resilience”.
- Yahya, H., Abdul Majid, M. S., Mir Ahmad Talaat, A. Z., Zulkifli, M. Z. ve Mir Ahmad Talaat, N. S. (2016). Tabung Haji Malaysia as a World Role Model

- of Islamic Management Institutions. *International Journal of Business and Management Invention*, 5(11), 44–55. www.ijbmi.org adresinden erişildi.
- Yenice, A. C. (2021). *İslami Sosyal Finans*. İstanbul. doi:<http://dx.doi.org/10.26414/icr0007>
- Yıldırım, M. (2012). Vedâ. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* içinde (s. 596–598). İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Yumuşak, İ. G. ve Bilgin, R. (2021). Hac İbadetinin Mali Zorluklarını Aşmada Bir Model Önerisi: Türkiye Hac Sandığı. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 7(1), 1–32.

Ekler

Ek 1. Tabung Haji'ye ait şirket ve ortaklıklar



Kaynak: (Tabung Haji, 2020, s. 8)

ALTERNATİF FİNANSAL BİR KURUM OLARAK KARZ-I HASEN SANDIKLARI

Abdullah Talha GENÇ*

GİRİŞ

Modern iktisadi sistemin temel kurumlarından biri bankadır. Bankalar iktisadi işlemlerin yürütülmesine sahip olduğu finansal araçlar yoluyla hız kazandırmaktadır. Piyasa sisteminin emek-toprak-parayı metalaştırarak toplumsal ilişkileri içerdiği bir yapıya dönüşmesi bankaları, piyasa sisteminin sürdürülmesini sağlayan önemli bir konuma getirmiştir. Bankalar sundukları anonim borç/kredi mekanizması ile faiz veya kâr payı elde ederken, kapitalist ilkelerden ve rekabetten bağımsız hareket etmeleri mümkün değildir. Kredi, bireysel ilişki düzeyinde verilen borcun geri ödenmesine olan inanç olmasına rağmen bugün banka bünyesinde kurumsallaşmış kredi sistemi anonimlik temelinde işlemektedir. Bu sistem kendine özgü iktisadi, ticari ve sosyal ilişkilerini beraberinde getirmektedir.

Borcun/kredinin geleceği içeren bir işlem olması, onun disipline edici, şiddet içerikli boyutunu yansıtmaktadır. Borcun dünya tarihindeki sürecini ele alan Graeber, çağımızda borcun hesaplanabilir kılınmasını, nicelleştirilmesini uygulanan fiziki şiddetin yerini faiz ödemelerinin almasıyla açıklamaktadır (Graeber, 2015). Bankaların kredi verirken, bireyin sahip olduğu bilgileri (cinsiyet, yaş, meslek, medeni durum vb.) detaylı şekilde incelediği ve bireylerin kredi notlarının belirli kurumlar aracılığıyla tespit edildiği bir dünyada, borcun/kredinin şiddet boyutu görülmektedir. İşleyen bu sistem

* Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi, abdullahgenc@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8811-8609

salt bankaların oluşturduğu bir sosyal yapıyı ifade etmese de bankaların kredi verirken kendilerini güvence altına almak istemesi, riskli işlemlerden kaçınma çabası bireyleri de dönüştürerek kendi çıkarını en fazlalaştırmaya çalışan, aşırı hesapçı, borcunu ödemediğinde suçluluk duymayan homoeconomicus karşımıza çıkarmaktadır.

Banka dışı finansal kuruluşlar, bankaların oluşturduğu bu anonimlik-katılık-soğukluk-hesapçılık karşısında farklı bir sosyalliğin imkânını barındırmaktadır. Tabi bu ifade tüm banka dışı finansal kuruluşların bu imkânı mümkün kılabileceğini savunmamaktadır. Fakat müşterek ya da işbirlikçi yapılar, yardımlaşma temelli kuruluşlar, yükümlülükler kadar kazançların da adil dağıldığı kooperatifler gibi banka dışı finansal kuruluşlar üretim ve tüketim, gelirin paylaşımı ve dağılımı noktalarında daha adil bir yaklaşım geliştirebilirler. Karatani (2017), bu tür yapıları kapitalist toplumsal formasyonu içeriden aşma hareketleri çerçevesinde ele almaktadır. Sadece banka dışı olarak değil daha geniş bir eleştirel perspektiften, salt kâr etme saikiyle hareket eden sermayenin aşırılıklarının yarattığı yıkımın karşısında “üretici-tüketici kooperatifleri, yerel para birimleri ve kredi sistemleri yoluyla kapitalist olmayan bir ekonominin” imkanının olduğunu vurgulamaktadır (Karatani, 2017, s. 392). Özellikle banka dışı finansal kuruluşlar kapitalist sistemi bugünden yarına aşan kapasiteye sahip olmasalar da kapitalist sistemin ötesinde ayrı bir ekonomik alan açmak açısından önem taşırlar. Bu alan sahip olduğu örneklik ile dimağları zorlayarak kapitalist olmayan bir iktisadi sistemin hayallerden somuta indirgenmesine katkı sağlar. Örneğin Andrew Ross, ABD’deki kredi borçlanmaları üzerinde yayınladığı “Kredi-okrasi” kitabında, salt piyasa sistemi temelli, kâra ve büyümeye odaklanan bir bankacılık/kredi sistemi yerine “karşılıklı yardım, ortak çıkarlar, toplumsal iş birliği ve kamu zenginliğine dayalı yeni bir ekonomi” inşası için öncelikle tüm borçların reddedilmesi gerektiğini savunmaktadır (Ross, 2015). Böyle bir bakış açısından bu çalışmanın da temel meselesi olan banka dışı finansal kurum olarak yardımlaşma sandıklarının adları üzerinde yardımlaşmayı esas alan bir finansal kurguya sahip olmaları beklenmektedir. Fakat borcun hesaplanabilir kılınması, faizin finansal herhangi bir işlem olduğunda göz ardı edilememesi, yardımlaşma sandıklarının mensuplarına piyasa faiz oranlarının altında faizle borç vermesi bugünün yardımlaşması olarak algılanmaktadır. Bu durum yardımlaşma amaçlı bir araya gelen kişilerin sorgulaması gereken bir olgu olarak karşımızda durmaktadır.

“İslami iktisat, iktisadi meselelere İslami açıdan yaklaşmanın genel adı olarak tanımlanabilir” (Orman, 2014). Kapitalizmin ötesinde bir ekonomik alan imkânı taşıyan banka dışı finansal kuruluşların İslami açıdan uygun-

luğu ise İslami iktisat açısından ayrı bir önem taşımaktadır. Kapitalist sistemin içerisine yoğun olarak İslami bankalar yoluyla entegre olan İslami iktisat özünden uzaklaştığı, fıkha sadece şekilsel uygunluk açısından başvurduğu ve sosyal açıdan başarısız olduğu için eleştirilmektedir (Asutay, 2012; Çalışkan 2022). Bu eleştiriler üzerine bankalara alternatif İslami finansal kuruluşların finansman sağlarken sadece şekilsel değil İslam'ın özünde sahip olduğu ahlak anlayışına ve hukukuna uygun bir perspektif sunması gerekmektedir.

Bu çalışmada banka dışı İslami finansal kuruluş olarak yardımlaşma sandıkları incelenecektir. Genel olarak sandıklara tarihi perspektiften bakışın ardından yardımlaşma sandıkları kanuni bağlılıklarına göre ve işlevlerine göre tasnif edilecektir. Ardından yardımlaşma sandıklarının İslami açıdan uygun işlemlere sahip olanlar ve olmayanlar olarak tasnif edilerek, İslami açıdan uygun işlem gösteren yardımlaşma sandığı örnekleri zikredilecektir. Bu örneklerin incelenmesi banka dışı İslami finansal kuruluşlar üzerinden finansman sağlama noktasında önem taşımaktadır. Böylece faizin maddi ve manevi yüküne maruz kalmadan finansman sağlamanın, tamamen çıkar veya kâr odaklı bir işlemden uzak durmanın mümkün olduğu görülecektir.

1. TARİHSEL PERSPEKTİFTEN YARDIMLAŞMA SANDIKLARI

Sandık, üyelerinin maddi katkılarıyla oluşturdukları fonu birbirleriyle yardımlaşma ve dayanışma amacı çerçevesinde kullanmak üzere var olan kadim bir müessesedir. Dayanışmacı bir toplum kurmayı hedefleyen Selçuklu Devleti ve devamında Osmanlı Devleti, fütüvvet-ahilik-esnaf birlikleri üzerinden infak, zekat, karz-ı hasen ve sadaka gibi maddi olduğu kadar maneviyat temelli işlemleri sürdürmeyi amaçlamışlardır (Tabakoğlu, 2005, s. 15). Sandıklara tarihsel yönden bakıldığında temelinde ahilik/fütüvvet/kardeşlik anlayışının bulunduğu görülmektedir. Tabakoğlu (2005) fütüvvetin ahlaki prensiplerini ise şu şekilde sıralamıştır:

- İhtimai dayanışma ve hizmet yolunda olmak
- Her zaman ve herkese iyilik yapmak,
- Kimsenin kötülüğünü istememek,
- Daima dostların durumuyla ilgilenmek,
- Cömertlik, samimiyet, hürriyet, tevazu sahibi ve geçimli olmak
- Her an tekâmül içerisinde olmak,
- İrade sahibi olmak

- Hürmet, merhamet, dürüst-faziletli ve iyi kalpli olmak
- Boş vakit geçirmemek.

Görüldüğü gibi fütüvvet anlayışı Müslümanların hayat tarzının bir yansıması olarak karşımıza çıkmaktadır. Hicri 3. asırdan sonra Müslümanların olduğu coğrafyalarda görülen esnaf birliklerinin hicri 6-7. asırlarda merkezileşmesi söz konusudur. Özellikle Anadolu'da esnaf birliklerine Sünni anlayışın hakim olduğu ve esnaf birliklerinin Osmanlı Devleti'nde iktisadi alanın yanı sıra terbiye ve eğitim noktasında sosyal hayatın önemli bir parçası olduğu belirtilmiştir (Tabakoğlu, 2005, s. 82). Bu bağlamda esnaf birliklerinin üyelerine ve ait oldukları topluma yönelik maddi ve manevi pek çok katkısı olmuştur. Aynı meslek grubundaki esnafların belirli bölgelerde bulunması devlet açısından vergi toplama kolaylığı sağlarken esnafların da birbirleriyle yardımlaşmasını, haklarını korumasını sağlamıştır (Gürsoy, 2018, s. 126). Esnafların dayanışma sağlamak amacıyla yardımlaşma sandıkları bulunmaktaydı. Bu sandıkların fonları esnaflardan düzenli aralıklarla yapılan ödemelerden, çırak-kalfa-ustalık esnasında yükselenlerin ödemelerinden veya sandığa verilen sadakalardan oluşmaktaydı (Tabakoğlu, 2005, s. 94). Esnafların kurmuş olduğu bu sandıkların miladi 15. asırdan sonra para vakıflarının yaygınlaşmasının ardından vakıf yardımlaşma sandıklarına dönüştüğü düşünülmektedir (Gürsoy, 2018).

Osmanlı vakıf müessesesinin içerisinde bulunan esnaf, avarız ve yeniçeri (orta) sandıkları, vakfedilen paraların hem sandık üyelerine hem de sosyal hizmetlere (cami yapımı, çeşme tamiri vb.) yönelik kullanılmasında önemli bir rol oynamıştır. Vakıfların bir parçası olan esnaf sandıkları, aynı amaçlar için kurulmuş vakıfların amaçlarını gerçekleştirirken eksik kaldıkları noktalarda da birbirlerini desteklemelerine imkân sağlamıştır. Esnaf sandıkları sadece aynı meslek grubu içerisinde değil esnafın bulunduğu çarşılarda (Kapalı Çarşı, Uzun Çarşı gibi) farklı meslek gruplarının da katılımıyla çarşıya ait sandıklar şeklinde kurulmuştur. Bulundukları çarşının veya mensuplarının ihtiyaçlarını gideren sandıklar bunun da ötesine geçerek mekânsal olarak bulundukları yakın çevreye ait çeşitli kurumların (okul, cami, tekke vb.) yapımlarında, onarımlarında ve eksiklerinin giderilmesinde roller üstlenerek sosyal hayatın devamlılığına katkıda bulunmuşlardır (Gürsoy, 2018).

Esnaf sandıkları, sandıktaki paraların işletilmesinden kaynaklanan gelire de sahiptirler. Bunun yanında giderlerine bakıldığında esnaf birliğinde görev üstlenmiş kişilerin ücretleri (kethüda, katip, ustabaşı gibi), esnaflara hammadde desteğinden yolcuların, fakirlerin çeşitli ihtiyaçlarını giderme-

ye pek çok gider kalemi bulunmaktadır. Esnaf sandıklarının Osmanlı'nın ekonomik olarak sıkıntı yaşadığı dönemde hem esnafın kendi aralarında yardımlaşmasına imkân sunduğu hem topluma faydalarının olduğu hem de yeri geldiğinde devletin borç ve vergi yönünden maliyesine katkı sunduğu farklı kaynaklarda belirtilmektedir (Güneş ve Manav, 2019; Gürsoy, 2018; Özdemir, 2021; Tabakoğlu, 2005). Esnaf sandıkları zaman içerisinde gelişen loncalar içerisinde de önemli bir fon kaynağı oluşturmuş benzer mantık ve dayanışma temelinde işleyen bir nevi sosyal güvenlik misyonunu üstlenmiştir (Aykanat, 2015).

Esnaf sandıklarının yanında avarız sandıklarının kimi zaman mahalle sandıkları olarak adlandırıldığı görülmekle birlikte avarız kelimesi, sözlükte “sonradan meydana gelen” anlamına gelirken Osmanlı bütçesinin düzenli olmayan bir gelir türünü ifade etmektedir. Uygulamada dört-beş hanenin bir avarız hanesi olarak sayıldığı, bu hanelerin vergiyi kendi aralarında paylaşp ödediği görülmektedir (İpşirli, 1991). Mahalle veya köy heyetleri tarafından kurulan avarız vakıflarının, avarız sandığı veya avarız akçesi olarak da adlandırıldığı bilinmektedir. Avarız sandıkları bulundukları köy veya mahalledeki ihtiyaç sahiplerine ve mahallenin ihtiyaçlarına yönelik harcamalar yapmıştır. Gelirlerini; sandığın bulunduğu mahallede yaşayan halkın vakfettikleri, avarız vakfının sahip olduğu mülklerden elde ettiği kira geliri ve sandığın sahip olduğu sermayenin işletilmesinden elde edilen gelirler oluşturmaktadır (Gürsoy, 2018, s. 135). 1930 yılında çıkarılan belediye kanunu ile avarız vakıfları belediye bünyelerine geçiş yapmıştır.

Yeniçerilerin orta sandıkları vakıf statüsünde olup, Osmanlı toplumunun önemli bir kesimini oluşturan askerlerin ve ailelerinin ihtiyaçlarını gidermede önemli bir fonksiyon üstlenmiştir (Özcan, 2006; Tabakoğlu, 2005). O dönem askerlere verilen ulufelerin belirli bir oranı bu sandıklara ayrılır, evlenmeden önce ölen yeniçerilerin varlıkları ve bağışlar sandıkların fon oluşumuna katkı sağlardı. Sandıklar yeniçerilerin savaşta gazi olması, hasta olması veya esir düşmesi sonucu fon sağladıkları gibi, ölen yeniçerilerinin geride bıraktıkları ailelerine de yardımcı olmaktaydı. Bunun yanında sandıkların yeniçerilere borç verdiği de görülmekteydi (Aykanat, 2015). Özcan (2006, s. 108), yeniçeri sandıklarının, ölen yeniçerilerin yetim kalan çocuklarının mallarını koruyarak eytam sandıkları gibi işletildiğini belirtmektedir.

Osmanlı'da sadece çalışan ve esnaf kesiminin değil, dezavantajlı grup olarak yetimlerin de haklarının korunduğu eytam sandıkları bulunmaktadır. Yetimlerin ailelerinden kalan malların korunmasını sağlayan ve tasarruf etme ehliyetine sahip hale gelenlere ulaştırılmasını amaçlayan sandıklar,

başlangıçta bireysel çabalar ile uygulanırken 19. asırda kurumsal bir yapıya kavuşmuştur. Yetim, tasarruf ehliyetine sahip olduğu yaşına gelene kadar sandıkta bulunan mal varlığından ihtiyaçları giderilir ve kalan malları bu yaşa geldiğinde kendisine verilir. Aradaki süre zarfında gayrimenkullerin kiralanarak, menkul malların ise paraya dönüştürülerek işletilmesi, yetim mallarının âtil kalmasının önüne geçen bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır. 1851 yılında çıkarılan bir nizamname ile terekelerle ilgili işlemlere düzenlemeler getirilmiş ve denetimler devlet nezdinde arttırılarak yetim mallarının zayi edilmesinin önüne geçecek adımlar atılmıştır. Cumhuriyet döneminde 1926 yılında sandıkların mal varlıkları “Eytam ve Eramil Bankası”na devredilmiştir (Aykanat, 2015; Çanlı, 2020; Özcan, 2006).

Özdemir (2021) çalışmasında, sandıkların sahip oldukları fonksiyonları sosyal güvenlik (emeklilik, kaza vb.), yardımlaşma, kredi sağlama, eğitime destek, kooperatifçilik olarak beş başlık altında açıklamıştır. Aykanat (2015) ise Osmanlı’da sosyal güvenlik kurumlarını incelediği tezinde sandıkların önemli bir sosyal güvenlik kurumu olduğunu vurgulamıştır. Tanzimat öncesi ve sonrası şeklinde bir dönemlendirme yaparak ele aldığı kurumlar içerisinde Tanzimat öncesinde esnaf, yeniçeri, avarız ve eytam sandıklarını incelemiş, Tanzimat sonrasında ise tekaüt (emeklilik) sandıklarının toplum çalışan, yaşlı, hasta, dul, ve yetim gibi pek çok kesimini dönemin şartları gereğince kapsadığını ortaya koymuştur. Seyfiye, ilmiye, mülkiye ve işçiler için kurulan tekaüt sandıklarının önceki sandıklardan farklı olarak katkı sunanların yararlandığı emeklilik, malullük gibi durumlarda üyelerine ödemeler yaptığı görülmektedir (Aykanat, 2015).

Midhat Paşa’nın köylünün tefecilerden korunması amacıyla, finansman sağlaması için 1863 yılında memleket sandıklarını kurduğu bilinmektedir. Köylülerin ürünlerinden belirli miktarda ayrılarak oluşturulan sandıkların sermayesi yine köylüler için kredi kaynağı olarak kullanılarak ülke çapında yaygınlaştırıldı ve Ziraat Bankasının temelleri atıldı. 1865 yılında ise Askeri Tekaüd Sandığı kurulduktan sonra askeriye’nin diğer bölümlerinde de kurulan sandıklar 1886 yılında Umum Askeri Tekaüd Sandığı içerisinde toplandı. 1875’te Tersane-i Amire’de çalışanlar ise Amele Tekaüd Sandığı adı altında sandık kurarak işçilerin ve ailelerinin emeklilik, dul ve yetim aylıkları almasını sağlayacak bir yapı oluşturmuştu. 1879 yılında ise Mülkiye Tekaüd Sandığı, memurların maaşlarından düzenli olarak %5 kesinti yapılarak oluşturulan sermaye ile kurulmuştur. Bu sandıklar mensuplarına sağladığı faydalar yanında devletin iç borçlanma kaynaklarından da birini oluşturmuştur (Güneş ve Manav, 2019, s. 318).

Buraya kadar tarihsel açıdan incelediğimiz sandık müessesesi bugünün farklı kurumsal yapılarının temelini oluşturan bir fon olarak düşünülebilir. Sandığın sahip olduğu güvence nosyonu, risk hesaplarında uzmanlaşma ve hayat tarzındaki dönüşümle birlikte sosyal sigortacılığın temellerini atmıştır (Aykanat, 2015). Memleket Sandıklarının Ziraat Bankası'nın temellerini oluşturmaları gibi temelde fon toplama ve bu fonu kullandırma (sosyal yardımlardan borca varan çeşitlilikte) işleyişine dayanan sandıkların, cumhuriyet sonrasındaki çeşitli kurumların temellerini oluşturduğu görülmektedir.

2. İŞLEVLERİ VE KANUNİ BAĞLILIKLARI AÇISINDAN YARDIMLAŞMA SANDIKLARI

Türkiye'de halihazırda faaliyette olan yardımlaşma sandıkları, sosyal güvenlik alanının gelişimi ve kapsayıcılığı sonucunda Osmanlı Devleti'ndeki temel fonksiyonunu yitirmiştir. Sosyal güvenliğin kurumsallaşması, sigortacılık ve bankacılıktaki gelişmeler sandıkların sahip oldukları sosyal güvenlik ve kredi sağlama işlevlerini geri plana itmiştir. Buna rağmen yardımlaşma sandıkları özellikle yardımlaşma bağlamında varlıklarını devam ettirmiştir. Bugün yardımlaşma sandığı dendiğinde İlkokul Öğretmenleri Sağlık ve Sosyal Yardım Sandığı (İLKSAN) ve Polis Bakım ve Yardım Sandığı (POLSAN) gibi öğretmenler ve polis memurlarına yönelik faaliyet gösteren binlerce üyesi olan sandıklar akla gelmektedir.

Günümüzde yardımlaşma sandıklarının sahip oldukları fonu temel olarak üyelerinden aldığı aidatlar oluşturmaktadır. Üye aidatlarının yanı sıra bağışlar, sahip olunan fonun işletilmesinden kaynaklanan gelirler de fonların büyümesine katkı sağlamaktadır. Sandıkların fonlarını kimlere ve ne şekilde kullandıkları ise sandıkların işlevlerini göstermektedir. Bu açıdan günümüzdeki sandıkların işlevleri üçe ayrılabilir:

1. Emekliliğe yönelik taahhütte bulunma (emeklilik yardımı)
2. Sosyal yardımlar (maluliyet, ölüm, icra, afet, evlilik, sağlık vb. yardımlar)
3. Borç/Kredi vermek (faizli-faizsiz)

Sandıklar kurulurken yukarıda belirtilen işlevlerden hangisini üyelerine sunmaya karar verirse bunu uygulayabilmektedir. Türkiye'de günümüzde kamu kuruluşlarının, bankaların ve diğer özel şirketlerin çalışanlarını korumak, çalışanları arasında yardımlaşmayı arttırmak, üyelerinin katkılarıyla oluşturduğu fonlar ile borç vermek, emekliliklerine yönelik ödemeler yapmak, maluliyet veya vefat durumunda yardım etmek amacıyla kuru-

lan vakıf, dernek ve sandıklar bulunmaktadır (Ünal, 2010, s. 15). Bu açıdan Türkiye’de uygulamaya yansıyan sandık örnekleri kanuni bağlılıkları açısından beş ayrı şekilde tasnif edilebilir:

1. Derneklere bağlı yardımlaşma sandıkları¹,
2. Sendikalara bağlı yardımlaşma sandıkları,
3. Kooperatiflere bağlı yardımlaşma sandıkları,
4. Sandık vakfı olarak tanımlanan sandıklar (506 Sayılı Kanunun Geçici 20. Maddesine Göre Kurulan Zorunlu Sandıklar²),
5. Kanunla kurulmuş veya bir kuruluşun kanununa tabi şekilde kurulmuş sandıklar.

İLKSAN ve POLSAN gibi sandıklar 5. Maddede belirtilen kanunla kurulmuş üyelerine emeklilik taahhüdünde bulunmakta, karşılıksız sosyal yardımlar yapmakta ve nemalandırarak veya faizli olarak borç vermektir. Üyeleri arasında yardımlaşma ve dayanışmayı geliştirmeyi amaçlayan bu üç işlemin yanı sıra sahip oldukları fonlar ile ortaklıklara dahil olarak, işletmeler açarak ve yatırımlar yaparak fonlarının büyümesi için gerekli adımları da atmaktadır.

İşlevleri ve kanuni bağlılıklarının yanı sıra sandıklar fonlarının oluşmasında, büyümesinde ve kullandırılmasında İslami açıdan uygun işlemler yapıp yapmamasına göre de ayrılmalıdır. Türkiye’de faaliyet gösteren sandıkların çoğunluğu fonlarını faizli gelir elde edebilecekleri mevduat hesaplarında veya yatırım araçlarında değerlendirirken, üyelerine piyasa faiz oranlarında veya daha aşağısında kredi sağlamaktadır. Fakat bazı sandıklar hem fonlarını oluşturup, büyütürken hem de üyelerine sağladıkları karz-ı hasen (faizsiz kredi) ve sosyal yardımlar ile İslami finans kuralları çerçevesinde hareket etmektedir. Çalışmanın sonraki bölümlerinde İslami

1 Derneklere bağlı yardımlaşma sandıklarının işleyişi hakkında detaylı bilgi için: Genç, Abdullah Talha (2019), “Türkiye’de Yardımlaşma Sandıkları Çerçevesinde Karz-ı Hasen Örnekleri”, Kaya et al. (2019), *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*, (ss. 57-86), İstanbul: Ensar Neşriyat.

2 Sosyal Sigortalar Kanunu’ndan önce 3008 sayılı İş Kanunu’nun sosyal güvencesi dışında tutulan banka, sigorta, ticaret ve sanayi odaları ile bunların birlik personelinde fikir işçisi olanların bir araya sosyal güvencelerini oluşturmak amacıyla gelerek yardımlaşma sandığı kurduğu görülmektedir. Bu kişiler 931 Sayılı Kanun ile sonradan zorunlu sigortalara tabi duruma gelmiş olsalar da hem yardımlaşma sandıklarına hem de zorunlu sigortaya prim ödemeye (Akın 2004, p. 104) başlamışlardır. Devletin mali olanak dolayısıyla bazı çalışanları sosyal güvenlik çatısı altına alamaması sonucu vakıf veya dernek şeklinde kurulan yardımlaşma sandıkları, isteğe bağlı olarak kurulan sandıklardan ayrılmaktadır. 506 sayılı Kanunun Geçici 20. Maddesi ile düzenlenen sandıklar zorunlu sosyal güvenlik kurumu niteliğinde kabul edilmiştir Akın (2004). Bu sandıklar aynı kanundaki düzenlemeler çerçevesinde kamu denetimi altına alınmış ve Bakanlar kuruluna tanınan yetki çerçevesinde Sosyal Sigortalar Kurumuna devirleri mümkün kılınmıştır. Sayıları 369 olduğu belirtilen sandıkların 2003 yılında sadece 17’si devir işlemi yapmamıştır. Geri kalanı ise intikali gerçekleştirilmiştir Akın (2004, p. 104).

finans kuralları çerçevesinde faaliyet gösteren yardımlaşma sandıkları ele alınmıştır.

3. YARDIMLAŞMA SANDIKLARININ KARZ-I HASEN TEMELİNDE İŞLEYİŞİ

İslami finans kuralları (en temelde faiz yasağı) çerçevesinde hareket eden yardımlaşma sandıklarına bakıldığında kullanılan temel sözleşme türünün karz-ı hasen olduğu görülmektedir. Çalışmanın bu bölümünde İslam iktisadında borç ve karz-ı hasen üzerinde durulacak ve borca dair günümüzdeki anlayışın ötesinde karz-ı hasenin taşıdığı anlam tartışılacaktır.

İslami iktisat hayatın her alanında itidal temelli bir yaklaşım ön görerek insanların hayatında borç işlemini süreklilik arz eden bir mesele değil arızı bir mesele olarak ele almaktadır (Orman, 2016, s. 170). Özellikle İslami iktisadın borç ve kredi işlemlerinde ribanın (faizin) yasak olması bu çerçevede değerlendirildiğinde borç üzerinden kazanç elde etmenin önünün kapandığı görülmektedir.

Fıkıh terimi olarak karz “misli (standart) olan bir şeyi geri almak üzere vermek” ve “bir kimseye geri ödenmek üzere verilen mal veya ödünç / borç verme sözleşmesi” şeklinde tanımlanmıştır (Durmuş, 2010, s. 315). “Karz verilecek malın (mukrez) misli olması, faydalanılabilir bir mal olması, malın teslim edilmesi ve geriye misliyle ödenmesi gerekmektedir” (Şener, 1989, s. 393).

Kur'an-ı Kerim'de ve hadislerde yer alan karz eylemi güzel olarak nitelenmiştir (karz-ı hasen). Bu niteleme, yapılan işlemin “riya ve dünyevi beklenti karıştırmadan sırf Allah rızası için” olmasına işaret etmektedir (Apaydın, 2001, s. 520). Karz-ı hasen verenin, borçluya kolaylık sağlaması gerektiği, bu borçtan herhangi bir menfaat sağlamaması emri borç verene önemli kısıtlamalar getirmektedir.

Karz-ı hasen, kredi ilişkilerindeki anlayışı tersine çeviren bir borç ilişkisidir. “Kim Allah’a güzel bir borç vermek ister?” ayeti tüm mülkün sahibinin kendisini borç alan tarafta konumlandırarak, borç verenin şiddet/ tahakkümü ve borç ilişkisindeki olağan hiyerarşiyi alt üst etmesi anlamına gelmektedir. Borç verenlere teşvik ve uyarıyı bir arada taşıyan bu yaklaşım, karz-ı hasenin ince dengeler üzerinde yürütülen bir ilişki olduğunu göstermektedir (Genç, 2019). İslami iktisadın ayırt edici ve önemli bir unsuru olan karz-ı hasen nihayetinde bir borç ilişkisidir. Bu açıdan karz-ı hasen temelli uygulamalar, İslami iktisadın borç ve borç ilişkisine dair sahip olduğu yazılı olma, faiz yasağı ve tarafların birbirine zulmetmemesi gerektiği gibi

sınırlamalara tabiidir. Karz-ı hasende diğer bir önemli husus ise vadenin bağlayıcı olup olmadığıdır. Vade şartının karz akdinde faize sebep olacağı, dolayısıyla haram olacağı görüşünü savunanlar, akdin sahih olduğunu fakat vade şartının geçersiz olacağını savunanlar ve vadenin hukuken geçerli olmadığını fakat alacaklı bir vade belirlediyse buna uymasının men-dup olduğu görüşünü savunanlar bulunmaktadır (Çeker, 2016). İlk görüşü savunanlar, karzın bir mübadele olduğunu ve mübadele edilen şeyler misli mal olduğunda araya vade girmesinin veresiye faizine sebep olacağını belirtmektedir (Çeker, 2016; Durmuş, 2010). Vadenin bağlayıcı olmadığı görüşünü savunanlara göre, karz akdinin bağlayıcı olmayan akitler arasında yer almasının borç veren kişinin borcun dilediği zaman geri ödenmesini talep edebileceğini ifade etmektedirler (Apaydın, 2001). Karz akdinin te-berru niteliğinde görülmesi, akitte vadenin bağlayıcı olmadığı görüşünü belirten fakihlerin sıkça başvurduğu kanıtlardan biridir (Apaydın, 2001; Durmuş, 2010). Bu hususta güncel ve makul yorumlardan biri, borç alan kişi için ödeyeceği vadeyi bilmesinin, karz-ı hasen akdinin yaygınlaşması-na ve faydasını arttırmasına imkân sağlayacağıdır (Durmuş, 2010, s. 330). Borç verenin her an borcu geri isteme ihtimali, borçlu üzerinde psikolojik bir baskı kuracaktır. Vadenin belirlenmesi sayesinde karz-ı hasenin bireysel boyutta sıkışıp kalmasının ötesine geçip ticari meselelere de konu olabile-ceği belirtilmiştir (Durmuş, 2010).

Karz-ı haseni ilgilendiren bir diğer husus ise enflasyonist ortamlarda or-taya çıkmaktadır. “Enflasyon, fiyatlar genel seviyesindeki sürekli artışlar” olarak tanımlanmaktadır (Orman, 2016, s. 210). Karz akdinde paranın borç-lanılan tarihteki satın alma gücü ile borcun ödendiği tarihteki satın alma gücü enflasyon dolayısıyla değişebilmektedir. Enflasyonun yüksekliği bu tür işlemlerde borç veren için parasının değer kaybına yol açmaktadır. Bu çerçevede enflasyon farkının borç verene ödenip ödenmeyeceği konusu karz akdine işlerlik kazandırma açısından önemlidir.

Enflasyondan dolayı paranın değer kaybına uğraması sonucunda borç veren haksızlığa uğramış olacaktır. Hayreddin Karaman bu hususta “ala-cak ve borç ilişkilerinde taraflar, enflasyonu göz önüne almak, borçlarını buna göre ödemek durumundadır” (Karaman, 2012) ve “enflasyon dönem-lerinde borç ile beraber enflasyon farkının da ödenmesi gerekir” (Karaman, 2012, s. 236) şeklinde görüşlerini ifade etmiştir. Burada resmi açıklanan enf-lasyon oranlarından faydalanılabileceğini de belirtmiştir (Karaman, 2012, s. 278).

Karz akdinde enflasyon meselesine her iki tarafın da hakkını gözeten bir anlayışla yaklaşmak gerekmektedir. Çünkü karz sadece iktisadi bir iş-

lem değil, aynı zamanda sosyal çıktıları olan da bir ilişki türüdür. Graeber, borcun eşitsizlikten kaynaklanan doğasında şiddet ve gücün var olduğunu belirtmektedir. Borç verenin borç alan üzerinde kurduğu tahakkümün tarih boyunca var olduğunu eserinde detaylıca ortaya koymaktadır. Borç felsefesi üzerine yazılanlara bakıldığında borcun günümüz toplumunda bir disiplin aracı olarak işlev gördüğü belirtilmektedir (Graeber, 2015; Lazzarato, 2015; Ross, 2015). Borç felsefesinde ve günümüz pratiklerindeki borç verenin gücü ve tahakkümüne İslam iktisadı açısından bakarsak kredi mekanizmasının sınırlandırılmasını amaç eden faiz yasağı ve karz-ı hasen ilişkisi çerçevesinde başka bir boyut kazanmaktadır. Kur'an'da karz-ı hasen, "Allah'a borç vermek" olarak ifade edilmektedir. Bu ifade borç verene hem verdiği borcun bu dünyada veya ahirette geri ödeneceği konusunda şüphelerini gidermekte hem de karşısındaki borçluya zulmetmemesi noktasında bir uyarı olarak okunabilir. İslami iktisatta tüm mülkün sahibinin Allah olduğu anlayışı ve Müslümanların mülk karşısındaki tutumunun kısıtlı bir mülkiyet olması, borç veren konumdaki kişilerin karşısındaki kişiyle güç, şiddet ve hiyerarşi üzerinden bir ilişki kurmamasını gerektirmektedir. Bu açıdan klasik borç öğretisindeki güç, şiddet ve hiyerarşi yorumunu tam tersine çeviren karz-ı hasen, klasik borç ilişkilerine farklı bir yorum ve işleyiş kazandırmaktadır.

Kur'an'daki faiz yasağının sebebinin kredi mekanizmasının önünü tıkamak olduğunu vurgulayan Sabri Orman, bu sayede ortaklık ilişkisinin gelişeceği bir toplum öngörüsünde bulunmuştur (Orman, 2016). Orman'ın böyle bir toplumda istisna olarak belirttiği karz-ı hasen, arızı bir işlev göreceklerdir. Özellikle bireylerin zor durumlarda kaldığı, esnafların nakit ihtiyacı duyduğu zamanlarda karz-ı hasen hem borçlunun geçici olarak ihtiyaçlarını karşılayacak hem de borç verene sevap kazandıracaktır.

Karz-ı hasen her iki tarafa da önemli sorumluluklar yüklerken, toplumdaki yardımlaşma ve dayanışmayı geliştiren, kişilerin ihtiyaç duyduğu noktada onların bu ihtiyaçlarını gidermelerini sağlayayan sosyal bir müessesese olarak karşımıza çıkmaktadır. Karz-ı hasenin uygulandığı bir müessese olan yardımlaşma sandıkları karz-ı hasen ile ilgili fıkhi, iktisadi ve sosyal meseleleri doğal olarak barındırmaktadır. Bu açıdan sonraki bölümde, faaliyet gösteren karz-ı hasen sandığı örneklerine yer verilecek ve sonrasında karz-ı hasenin sandık müesseseleri çerçevesinde sürdürülebilirliği adına dikkat edilmesi gereken noktalara değinilecektir. Karz-ı hasen sandıklarının işleyişinin incelenmesi, uygulamada özgün, faydalı ve sorunlu yönlerinin tespit edilmesini sağlayacaktır. Ayrıca İslami iktisat araştırmalarının finansallaşma ekseninde İslami finans ve bankacılık alanına yoğunlaştığı

göz önüne alındığında banka dışı finansal bir uygulamanın ortaya koyulması ayrı bir önem taşımaktadır.

4. KARZ-I HASEN SANDIĞI ÖRNEKLERİ

4.1. MÜSİAD (Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği)

Karz-ı Hasen Sandığı

Türkiye’de farklı kanuni bağlılıklar (dernek, vakıf, kooperatif vb.) çerçevesinde sürdürülebilecek yardımlaşma sandıklarından daha önceki bölümlerde bahsedildi. Karz-ı hasen sandığı olarak nitelendirdiğimiz sandıklar, temelde karz-ı hasen işlemini sürdürmek üzere üyelerini bir araya getirmektedir. Bu sandıklarda genellikle sandığa katkı sağlayanların karz-ı hasen alabildiği, emeklilik taahhüdü ve sosyal yardımların ikinci planda olduğu görülmektedir. Türkiye’de bu sandıklar kanuni bağlılıkları olması ve olmaması üzerinden ikiye ayrılabilir de bu çalışmada kanuni bağlılıkları olmayan sandıklar dikkate alınmamıştır.

Üyelerinin birbirleriyle yardımlaşma ve dayanışma amacıyla karz-ı hasen sözleşmesi etrafında bir araya geldiği ve bu oluşumun dernek, vakıf veya kooperatif gibi kurumsal yapılar altında sürdürüldüğü sandıklar, fonlarını üyelerinin aidatları, bağışlar ve diğer elde ettikleri gelirler üzerinden sağlamaktadır. MÜSİAD, üyesi olan tüccarların iş hayatında ihtiyaç duydukları zamanda onlara yardımcı olmak adına MÜSİAD Karz-ı Hasen sandığını 2016 yılında kurmuştur.³ “Allah rızasını kazanmak amacıyla” ve “maddi çıkar düşüncesi olmadan” birbirlerinin sıkıntısını gidermek amacıyla sandık etrafında bir araya gelen tüccarların yardımlaşmak ve faizden korunmak için kurduğu sandık, dört ayrı fon oluşturmuştur. Bunlar:

1. **Karz-ı Hasen Fonu:** Karşılıksız giriş aidatlarından ve yıllık aidatların %70’inden oluşur. Fon sandık üyelerine ihtiyaç durumunda karz-ı hasen olarak verilir ve üye tarafından belirli bir vadede (max. 12 ay) geri ödenir. 2022 yılı için sandık giriş aidatı 1000 TL ve yıllık aidat miktarı 1000 TL olarak belirlenmiştir. Fondan en az bir yıl üye olan ve aidatlarını düzenli ödeyen üyeler faydalanabilmektedir.
2. **Bireysel Karz-ı Hasen Fonu:** Bu fon sandık üyesi olup olmamasına bakılmaksızın dernek üyelerine borç vermek isteyen kişilerin fona borç vermesi ile oluşur. Bu fondan borç alan kişiler sandık yönetimi ve borç veren kişinin belirttiği vadede borcunu ödemelidir. Ar-

3 MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı ile ilgili bundan sonra verilecek bilgiler “Türkiye’de Karz-ı Hasen Sandık Uygulamaları: Nitel Bir Araştırma” adlı yüksek lisans tezinden ve <https://www.karzihasen.org.tr>’da belirtilen bilgilerden derlenmiştir (Genç (2019); MÜSİAD (2022)).

dından fona borç veren kişinin ödemesi fon tarafından geri yapılır. Fonun temel amacı, sandığa üye olmayan fakat borç verebilecek durumda olan kişilerin dernek içerisinde yardımlaşmayı sağlamak adına sandığın kurumsal altyapısını ve güvencesini kullanarak karz-ı hasenin sürdürülmesini sağlamaktır.

3. **Sosyal Yardım Fonu:** Üyelerin giriş ve yıllık aidatlarının %25'i sosyal yardım fonuna aktarılır. Bu fondan sandığa üye olanların ölümü sonrasında eş ve çocuklarına karşılıksız bir ödeme yani bağış yapılır.
4. **Zekât Fonu:** Sandık üyesi olup olmadığına bakılmaksızın gerçek veya tüzel kişilerden gelen bağışlardan oluşur. Bu fon zekâta tabi olan kişilere geri ödenme talebi olmadan karşılıksız yapılan bağışlardan oluşur.

Sandığın sahip olduğu bu dört fondan sadece sandık üyeleri faydalanmaktadır. Sandığın fonlarından yararlanmak isteyen üyeler sandık yönetiminden talepte bulunur. Sandık bir derneğin yardımlaşma sandığı olduğu için her sandık gibi yasal olarak yönetim ve denetim kuruluna sahip olmak zorundadır. Sandık yönetimi, fonlarla ilgili komite ve uzman raporlarla çalışarak talepleri değerlendirir olumlu veya olumsuz olarak karar verir. Bu noktada sandıktaki fonun miktarı talepten az kalırsa üyelerin ihtiyaç durumlarına, başvuru sıralarına, dernek ve sandık üyeliğinde geçirdiği süreye, komisyonlarda veya kurullardaki görev sürelerine bakarak sıralama yapılarak karz-ı hasen verilir. Üye karz-ı haseni geri ödemeyecek durumda olursa ve mücbir sebeplerle bunu yapamıyorsa üyenin borcu sosyal yardım fonundan karz-ı hasen fonuna ödenerek kapatılır. Bu işlem ilgili komitelelerin onayı çerçevesinde gerçekleştirilir.

Karz-ı hasen sandığının 2022 yılı itibarıyla üye sayısı 985'e ulaşmıştır. Fonların kullandırımına bakıldığında ise şöyle bir tablo karşımıza çıkmaktadır:

Tablo 1: MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı Fon Kullanımları

	Faydalanan Üye Sayısı	Kullandırım Miktarları
Karz-ı Hasen Fonu	57 Kişi	4.757.700 TL
Bireysel Karz-ı Hasen Fonu	6 Kişi	350.000 TL
Sosyal Yardım Fonu	20 Kişi	621.733 TL
Zekât Fonu	245 Kişi	1.370.090 TL
Toplam	328 Kişi	7.099.523 TL

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü üzere MÜSİAD Karz-ı Hasen sandığı üyelerine yaklaşık 5 milyon TL karz-ı hasen vermiş ve yaklaşık 2 milyon

TL karşılıksız bağış yapmıştır. MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı, yönetim ve denetim kurulunun yanı sıra istişare kuruluna da sahiptir. Yapılan işlemlerin fıkhi uygunluğu, istişare kurulunda yer alan fıkıh ve İslam iktisadi alanında bilgi sahibi üyelerin gözlemindedir. Karz-ı hasen temelinde faaliyet gösteren sandık, özellikle üyelerinin tüccarlar olduğu düşünülürse ticaretlerini sürdürmelerine önemli bir kaynak sağlamıştır. Sandık iktisadi faydalarının yanında yardımlaşma temelli sosyal bir yapı olarak diğer iş adamları derneklerine önemli bir örneklik sergilemektedir.

4.2. Kamu Personeli Yardımlaşma Derneği (KAMPERDER)⁴

KAMPERDER, 2006 yılında adi ortaklık olarak başlayan faaliyetlerini 2015 yılında dernek statüsüne geçerek sürdürmeye devam etmiştir. KAMPERDER'in üyelerinin kamu sektöründe çalışması gerekmektedir. Temelde faizden kaçınmak ve birbiriyle yardımlaşmak adına bir araya gelen üyelere her ayın 15'i maaşlarından kesinti yapılarak toplanan aidatlar, sandığın kendisine has puan sistemi ile karz talep eden üyelere borç olarak verilmektedir. Üyelerden giriş aidatı alınmazken aylık 100 TL ile 1.000 TL arasında 100 TL'nin katları olacak şekilde üyeler istedikleri aidatla sandığa katılmaktadır. Üyeler birikimlerinin en fazla üç katına kadar borç alabilirken bir üyenin alabileceği toplam borç miktarı 48.000 TL'yi aşamaz ve taksit sayısı en fazla 24 ay olabilir kuralları bulunmaktadır. Üyeler borç alırken sandığın diğer üyelerinden kefil göstermek zorundadır. Sandık dışarıdan bir kefil kabul etmemektedir. Borçlulardan borç verme işleminden doğacak masraflar dışında faiz, kâr payı, iştirak payı, nema gibi herhangi bir tutar talep edilmemektedir.

Puan sistemi bu sandığın özgün yönlerinden birini oluşturmaktadır. Sistemin mantığını açıklamak gerekirse üyeler fonda tuttıkları birikimler için artı puan bakiyesi kazanıyorken, borç alıp fondan para kullandıklarında ise eksi puan bakiyesi hesaplarına yazılmaktadır. Kişilerin oluşan puan bakiyeleri birikim tutarına bölünerek borç sıra puanları oluşturulur.

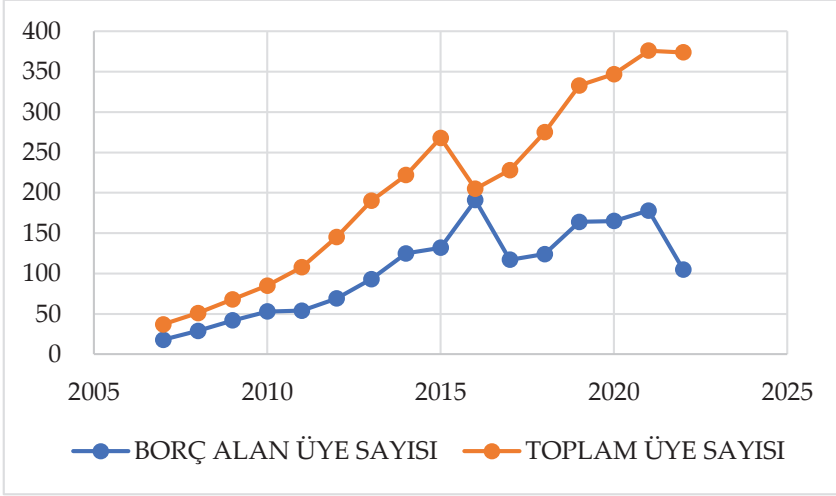
Borç Sıra Puanı = Ana Puan Bakiyeleri Toplamı / Birikim Tutarı

Sandığın puan sistemi, fondan faydalananlar arasında adaletli bir sıra oluşturmayı amaçlamaktadır. Sandıktan talep edilen borç miktarı, puan sistemi üzerinden borç sıra puanı yüksek olandan düşük olana doğru sıralanarak fondaki para miktarı kadar borç verilmektedir. Her ay derneğin internet sitesi üzerinden gerçekleştirilen başvuru işlemleri sonrası şeffaf bir

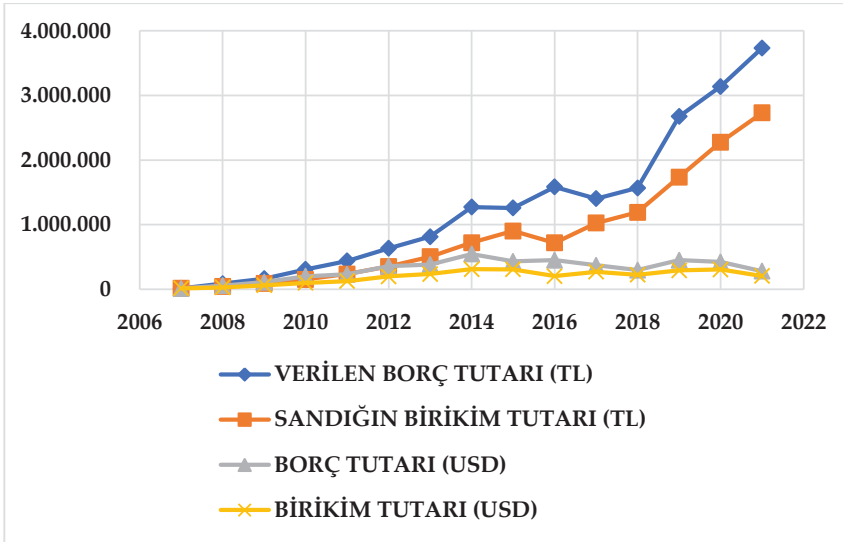
4 KAMPERDER ile ilgili bundan sonra verilecek bilgiler yazarın "Türkiye'de Karz-ı Hasen Sandık Uygulamaları: Nitel Bir Araştırma" adlı yüksek lisans tezinden, derneğin tüzüğünden ve sandık yönergesinden aktarılmıştır (Genç (2019)).

anlayışla hareket edilmektedir. Sandık tüm işlemlerini bankalar üzerinden gerçekleştirmekte ve üyeler borç alırken diğer bir sandık üyesini kefil göstermek zorundadırlar. Puan sistemi, kefil gösterme zorunluluğu ve banka kullanımı sandığın şeffaflığını ve adaleti sağlarken üyelerin sandığa olan güvenlerini de arttırmaktadır.

Şekil 1: 2007-2021 Yılları Arasında KAMPERDER'in Toplam Üye Sayısı ve Borç Alan Üye Sayısı



Şekil 2: 2007-2021 Arasında KAMPERDER'in Verdiği Borç Miktarı ve Birikim Tutarı (TL ve USD Cinsinden Ayrı Ayrı)



2022 yılı itibari ile 374 üyesi olan KAMPERDER, 2007 yılında 37 üye ile başlamış ve 2021 yılında 376 üyeye ulaşmıştır. Sandıktan borç alan toplam üye sayısı 2022 yılı Haziran ayı itibari ile 1659'a çıkmıştır. Şekil 2'de görüldüğü üzere 2007 yılında 15.000 TL borç veren sandık 2021 yılında 2.081.000 TL borç vermiştir. Sandığın üyelerine verdiği toplam borç miktarı ise 21.176.000 TL'ye ulaşmıştır. Sandık yöneticileri her yıl verilen borç miktarını Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Alış Kuru'na göre hesapladıklarında verilen toplam miktarın dolar cinsinde 4.601.977 USD'ye ulaştığını belirtmişlerdir.

Sandık her ay sonunda borç geri ödemelerinden ve aidatlardan gelen miktar kadar borç vererek, fonunu âtil bekletmemektedir. Böylece sandığın temel işlevi olan karz-ı hasen sürdürülmekte borç alan üyeler faizden kaçınmaktadır. Üyelerin aldıkları borçlar ile tüketim harcaması yaptığı belirtilmiştir. Sandığa üye olurken isteksiz olan bireylerin sandıktan borç alıp ihtiyaçlarını giderdikten sonra sandığın önemini daha iyi kavradığı vurgulanmıştır.

DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Banka dışı finansal bir kurum olarak yardımlaşma sandıklarının tarihsel, hukuki, işlevsel ve İslami açıdan ele alan bu çalışmada karz-ı hasen temeline faaliyet gösteren sandık örnekleri detaylı olarak açıklanmıştır. Karz-ı hasenin klasik, faizli borç/kredi ilişkisinden ayrılan yardımlaşmaya dayalı sosyal yönü karz-ı hasen sandıklarının özünü oluşturmaktadır. Üyelerini faizin maddi ve manevi yüklerinden uzak tutmaya çabalayan karz-ı hasen sandıkları, kanuni olarak farklı kurumsal yapıların altında faaliyet gösterme şansına sahiptir. Resmi sandıkların yanında toplumda gayri resmi sandıkların da olduğu bilinmektedir. Hatta gayri resmi olarak yürütülen gün gibi uygulamaların banka dışı finansal bir yapı olarak değerlendirilebileceği farklı çalışmalarda vurgulanmıştır (Genç vd., 2021). Türkiye'deki karz-ı hasen sandıklarında borç başvurularına veya işlemlerine yönelik herhangi bir hizmet bedeli uygulanmaması, sandıkları dünya örneklerinden ayıran bir husustur. Karz-ı hasen sandıklarının fonlarının bağış ve aidat yoluyla sağlandığı görülmekte, özellikle KAMPERDER örneğinde üyelerin sandıktaki birikimleri sandıktan ayrılmak istediğinde kendilerine verilirken MÜ-SİAD Karz-ı Hasen sandığında böyle bir durum söz konusu değildir.

Farklı kurumsal yapıların altında faaliyet gösteren sandıkların bürokratik ve kanuni olarak değişen iş yükleri bulunmaktadır. Dernek olarak faaliyet gösteren sandıklar, gerçekleştirdikleri işlemler için hem sandık hem de dernek defterleriyle ilgili yükümlülüklerini yerine getirmek zorunda oldu-

ğu için bir işlemi iki kere kaydetmektedir. Bu noktada dernekler mevzuatında sandığın da farklı yönetim, denetim kurulu olup bürokratik olarak defter hesaplarının tutulmasındaki iş yükünün kooperatif olarak kurulacak bir karz-ı hasen sandığında daha az olması beklenmektedir.

Bu çalışmada incelenen sandıklar, fonlarını TL ile oluşturup borç verdiğiinden Türkiye'nin içinde olduğu enflasyonist dönemlerde sorunlar ortaya çıkabilir. Sandığın sürdürülebilirliği ve üyeler arası adaletin sağlanması açısından gerçekleşen enflasyonun uygulanması düşünülebilir.

Borcun tarih boyunca tahakküm ilişkisi olarak uygulanmasının tersine sandıklar yardımlaşmaya dayalı bir ağ olarak yeni bir sosyal bağ oluşturmaktadır. Bu kurumların ihtiyaçlar nispetinde yaygınlaşması kredinin güven temelinde yükselen ve inanç manasına gelen etimolojik anlamı çerçevesinde işlerliğini sağlayacaktır. Bu işlerliğin sağlanmasında şu hususlara dikkat edilmelidir:

- Sandıkların istişareye dayanan bir yönetim anlayışı olmalı,
- Sandıklar resmi olarak dernek, vakıf, sendika ve kooperatif gibi kurumsal yapılar altında faaliyet göstermeli,
- Şeffaf ve hesap verilebilir şekilde işlemlerini gerçekleştirmeli,
- Sandıklar özellikle finansal açıdan yeniliklere açık olmalıdır (Genç, 2019).

Bu çalışmada incelenen iki sandık örneği iş adamları ve kamu çalışanları arasında yürütülen iki farklı örneği temel almıştır. Banka dışı finansal kurumlardan biri olan sandıkların özellikle dayanışma amacıyla bir araya gelinen sendika ve kooperatifler çerçevesinde, çalışanlara faizden kaçınma adına önemli bir imkan sunacağı belirtilmelidir. Başarılı sandık örneklerinin nitel çalışmalar ile derinlemesine keşfi sandık uygulamasının Türkiye'deki gelişimine önemli katkılar sunacaktır. İslam iktisadının bankacılık alanında gösterdiği gelişimi sandıklar gibi banka dışı finansal kurumlar noktasında da göstermesi İslami finansın sosyal etkinliğinin artırılmasına önemli katkı sunacaktır.

KAYNAKÇA

- Akın, L. (2004). 4784 Sayılı Yasa İle Getirilen Sosyal Destek Ödemesi Karşısında Banka Zorunlu Sandıklarının Durumu. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 54(1), 1.
- Apaydın, Y. (2001). Karz. *Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi*.
- Asutay, M. (2012). Conceptualising and Locating The Social Failure of Islamic Finance: Aspirations of Islamic Moral Economy vs The Realities of Islamic Finance. *Asian and African Area Studies*, 11(2), 93–113.
- Aykanat, M. (2015). *Osmanlı Sosyal Güvenlik Hukukunda Temel Kurumlar* [Doktora Tezi]. Selçuk Üniversitesi, Konya. <http://acikerisimarsiv.selcuk.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/10610/391880.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Çalışkan, M. B. (2022). A Comparative Evaluation of The Role of Fiqh in Islamic Finance . *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies* , 8 (2) , 200-211 . DOI: 10.54427/ijisef.1078421
- Çanlı, M. (2020). Eytam Sandıklarının Para Arzı (İdane Defterleri) ve Sandıklardan Yetimlerin Faydalandırılması (1851-1926). *Uluslararası Tarih Ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*(24), 163–193.
- Çeker, O. (2016). *Fıkıh Dersleri*. Tekin Kitabevi.
- Durmuş, A. (2010). Fıkıhta Karz (Ödünç) Sözleşmesinde Vade Şartının Bağlayıcılığı Meselesi. *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi*, 16, 315–330.
- Genç, A. T. (2019). *Türkiye’de Karz-ı Hasen Sandık Uygulamaları: Nitel Bir Araştırma* [Yüksek Lisans Tezi]. Sakarya Üniversitesi, Sakarya.
- Genç, A. T., Yenice, A. C., ve Orhan, Z. H. (2021). İslami İktisat Çerçevesinde Günler: Karma Yöntem Araştırması. *ADAM AKADEMİ Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), 31–66.
- Graeber, D. (2015). *Borç İlk 5000 Yıl*. Everest.
- Güneş, M., ve Manav, N. (2019). Osmanlı Devleti’nin İç Borçlanma Kaynakları Olarak Emekli ve Yardımlaşma Sandıkları. *Selçuk Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Dergisi*(47), 313–334.
- Gürsoy, Ç. (2018). Osmanlı Esnaf ve Avarız Sandıklarının Günlük Hayata Katkısı. *Journal of History Studies*, 10(8), 121–142. <https://doi.org/10.9737/hist.2018.667>
- İpşirli, M. (1991). Avârız Vakfı. *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*, 4, 109.
- Karaman, H. (2012). *İş ve Ticaret İlmihali*. İz Yayıncılık.
- Karatani, K. (2017). *Dünya Tarihinin Yapısı*. Metis.
- Kaya, S., Özdemir, M., ve Genç, A. T. (Eds.). (2019). *Karz-ı Hasenin Kurumsallaşması*. Ensar Neşriyat.
- Lazzarato, M. (2015). *Borçla Yönetmek*. Otonom.
- MÜSİAD. (2022). *MÜSİAD Karz-ı Hasen*. <https://www.karzihasen.org.tr>

- Orman, S. (2014). *İslami İktisat, Değerler ve Modernleşme Üzerine*. İnsan Yayınları.
- Orman, S. (2016). *İktisat, Tarih ve Toplum*. Küre Yayınları.
- Özcan, T. (2006). Osmanlı Toplumunda Yetimlerin Himayesi ve Eytam Sandıkları. *İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*(4). <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/10194>
- Özdemir, R. (2021). Bir Finansman Kurumu Olarak Orta Sandıklar. *İslami İlimler Araştırmaları Dergisi*(10), 93–115.
- Ross, A. (2015). *Krediokrasi*. Ayrıntı Yayınları.
- Şener, M. (1989). İslam Hukukunda Karz-ı Hasen. *Dokuz Eylül Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 6, 391–403.
- Tabakoğlu, A. (2005). *İslam İktisadı: Toplu Makaleler 2*. Kitabevi.

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE DÜNYA'DA İSLAMİ REHİN DÜKKÂNLARI VE UYGULAMALARI

Ömer Faruk UYSAL*

GİRİŞ

Rehin uygulamalarının tarihi borçlanmanın tarihi kadar geçmişe uzanmaktadır. Tarihinin bu kadar geriye gitmesi, rehin uygulamasının borçlanma ile organik bağındandır. Borç verecek kişinin borcunu güvence altına alma ihtiyacı hep var olmuş ve olacaktır. Rehin uygulaması, borç alacak kişinin kendi malını borç verene emanet etmesi ile borç verenin eline imkân geçmektedir. Bu imkân borcun ödenmemesi halinde borcun rehin üzerinden karşılanmasıdır. Bu uygulama borç verenin borcu temin edememe riskini yüksek oranda düşürerek güvence sağlamaktadır. İnsanın en temel ihtiyaçlarından olan güven hissiyatına katkı sağladığı için rehin uygulaması her toplumda ve her çağda varlık gösterebilmiştir. Fakat rehin uygulaması özünde güvence sağlaması gerekirken zulmün konusu da olmuştur. Tarihi gelişiminde rehin malın niteliğinde, rehin malın korunumunda, rehin malın kullanımında ve borç tazmininde rehin malın değerlemesinde haksızlıklar ortaya çıkmıştır. Yakın tarihte dahi rehin uygulaması, alt gelir grubunun finansman aracı olmuştur, bunun en temel sonucu da özellikle hukuk sisteminin sağlıklı işlemediği ülkelerde borcunu alan mürtehinin (rehin alan) râhine (rehin veren) zulmederek merhununu (rehin mal) geri vermeme olayıdır. Tam aksi bir hal ise, rehin bırakılan malın niteliğinden kaynaklı olarak zamanla merhunun değer kaybederek uygulamanın mürtehinin

* Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İslam İktisadı ve Finans Bölümü, omeruysal@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2545-6659

mağduriyeti ile sonuçlanmasıdır. Rehin, bazen mürtehinin bazense râhinin mağduriyeti ile sonuçlanabilen güvensizlik doğuran güvence enstrümanı olarak var olagelmiştir. Bu enstrüman İslam ile tanıştığında ise belli standartlar ve kurallar ile iki tarafı da güvence altına alacak bir dengeye gelmiştir. Tüm bu problemleri belli bir sistematik içerisinde izale eden fakihler. Rehin uygulamasını belli kriterlere oturtmuşlardır. Fakat bu kriterlerdeki çeşitlilik ise mezhepsel ve coğrafi farklı uygulamaları doğurmuştur. Bu çalışmamızda çeşitli İslami rehin uygulamalarını inceleyerek İslami finansın renklerini derlemeye çalışacağız.

1. REHİN UYGULAMASININ TARİHSEL GELİŞİMİ

Rehin uygulamasının tarihi borç ve takasın tarihi kadar geçmişe uzanır. Borç ve takas ise insanlık tarihi kadar uzun tarihe sahiptir. Toplumsal dayanışmanın vazgeçilmez birer parçası olan borçlanma ve takasın tarihte ilk nasıl zuhur ettiği bilinmese de ilk formlarına dair ipuçları mevcuttur. Bu ipuçları ilk iktisadi hareketler diyebileceğimiz eski akitlerde ortaya çıkmaktadır.

Bu akitlerin para cinsinden kabul edilen ilk örneklerini inceleyen antropologlar ilkel eşyaların paralık niteliğini tartışmışlardır. Çünkü ilkel takaslarda dikkat çeken ilk şey para birimi olarak kullanılan varlıkların ilk bakışta günümüz para birimlerini andırmıyor olmalarıdır. Adam Smith, Ulusların Zenginliği kitabında paranın kökenini anlatırken geçmiş çağlarda kullanılan bu para birimlerine şu örnekleri vermektedir; sığır, öküz, tuz, şeker, tütün, hayvan derisi ve deniz kabukları (Smith, 2007, s.16). Bu ilk parasal değer ölçütlerini yakından incelediğimiz zaman toplumda takasın sağlıklı işlemesi için gerekli olan güven ortamının bu varlıkların karşılık olarak verilmesi olarak tezahür ettiğini görmekteyiz. Diğer bir deyişle bu varlıkların taşıdığı takas değeri semboliktir, nominaldir. Bu bağlamda aslında takas sonucu değişime uğrayan şey varlığın kendisi değil nominal değerdir. Bunu alınan mala karşılık oluşan borcun fiziki bir muhasebe kaydı olarak tahayyül ettiğimiz zaman bu eski dönem para birimlerinin borcun geri ödeme güvencesi olarak istimal edildiklerini söyleyebiliriz. Hatta bu noktada paranın borcu ölçtüğü iddiasında bulunan Graeber (2011) verdiği antropolojik örneklerde kadınların Afrika kabilelerinde bir borçlanma aracı olarak rehin tutulduklarını anlatmaktadır. Hatta bu uygulamanın köleliğin bitimine kadar sürdüğünü söylemek mümkündür. Nitekim İslam'ın doğuş döneminde de benzeri uygulamaların olduğu vakidir (Buhârî, Rehin, 2510). Bu örneklerle anlatılmak istenen, ilk zamanlardan bu yana aslında para birimi olarak görülen her türlü değer borcu güvence altına almak

üzere borç verenin sahiplendiği ve rehin aldığı bir kıymet olduğudur. Bu kıymetler ister insan ister mal olsun aslında birer teminat olarak işlev görmüşlerdir.

Fakat paranın madenlerle yeni bir çehre alması para birimlerine yeni bir anlam katmıştır. Bu yeni anlamla pratik değeri olmayan objelerin değişimi, parayı pratik değerinden soyutlamıştır. Bu da pratik değeri daha yüksek varlıkların rehin edilmesi yerine ortak kabul gören bir değerın değişim aracı olarak kullanılmasını sağlamıştır. Smith (2007, s.18) bu ayrımı kullanımdaki değer ve değişim değeri olarak ayırmaktadır. Kullanım değeri olmayan varlıklar artık değişim değerleri sebebiyle para olarak kullanılır olmuştur. Bu da paranın ilk bakışta yukarıda bahsettiğimiz rehin uygulamasından ayrıştığını düşündürse de madeni paraların da rehin tutulan pratik değeri olmayan şeyler olduklarını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu durumda borcunu vermeyen taraf artık bir hayvanından veya kölesinden değil itibari bir değerden vazgeçmiş olacaktır.

İlk çağlardan bu yana rehin uygulamalarının olduğuna işaret ettikten sonra günümüze kadar gelen ilk yazılı rehin uygulamalarından bahsetmek gerekir. Rehin uygulamalarına yazılı olarak ilk İncil’de değinilmiş olsa da en açık haliyle Persliler zamanında yazılan Nehemya’da rehin uygulamalarından bahsedilmektedir: “Kıtlık yüzünden buğday alabilmek için topraklarımızı, bağlarımızı, evlerimizi ipotek ettik” (Graeber, 2011, s. 81). Antik Roma’da ise suçlulardan toplanan ceza paralarıyla oluşan havuzda borç değerinin iki katı değerinde bir malın rehin edilmesiyle havuzdan faizsiz borç alınabilmekteydi. Ortaçağ Avrupa’sında ise papazlar rehinin borcu karşılması şartıyla fakirlere faizsiz borç para verirdi (Cheong ve Sinnakkannu, 2012, s.3).

Kur’ân-ı Kerîm’de ise rehin kelimesi üç yerde geçmiştir. Kullanımların ikisi çalışmamızda odaklandığımız terim anlamının dışında kullanılmaktadır. Bunun için onları, kelimenin etimolojisini anlamak için tanım bölümünde inceleyeceğiz. Fakat terim anlamında kullanıldığı Bakara Suresinde şu şekilde geçmiştir:

“Eğer yolculukta olur da bir yazıcı bulamazsanız, o zaman alınmış rehinler yeterlidir. Eğer birbirinize güvenirseniz kendisine güvenilen kimse emanetini (borcunu) ödesin ve Rabbi Allah’tan sakınsın. Bir de şahitliği gizlemeyin. Kim şahitliği gizlerse, şüphesiz onun kalbi günahkârdır. Allah, yaptıklarınızı hakkıyla bilendir.” (Kur’ân-ı Kerîm Meâli, 2011, el-Bakara 2/283)

Yazılı kaynaklarda da görüleceği üzere rehin uygulaması ilkel çağlardan orta çağa kadar hatta günümüze kadar hayata içre bir uygulama olarak

canlılığını korumuştur. Bunun tabii bir sebebi vardır; fıtraten güven ihtiyacına muhtaç olan insanın, kaynaklarının paylaşımında da güvene ihtiyaç duyması rehin gibi bir uygulamayı yazılı tarihin en eski uygulamalarından biri yapmaktadır.

Modern çağlara geldiğimizde finans kurumlarının *mortgage* adı altında gayrimenkul ipoteği usulünü kullandıklarını görmekteyiz. Böylece daha yüksek miktarlarda finansman sağlanabilmekte ve küçük eşyaları değerlendirme ve satma iş yükünden kurtulmuş bulunmaktadırlar. Bu uygulamada bankadan finansman alan kişiler peyderpey borçlarını ilgili finans kurumlarına ödemektedirler. Bu kadar masum görünen bir uygulamada dahi usulsüzlükler 2008 yılında küresel bir kriz getirmiştir.

Küçük çaplı finansmanlar içinse rehin dükkânları (pawn shops) varlık göstermiştir. Bu dükkânların Malezya örneğinde rehin bırakılan eşyanın değerince veya daha azına aylık yüzde iki faizle kredi alınabilmektedir. Borcun vadesi dolması ile birlikte aynı dükkânda rehin bırakılan eşyalar satışa çıkarılmaktadır. Bu dükkânlar, altın takıların yanlış tartılması, satışlardaki açık artırmalarda râhini mağdur edecek düşük rakamların satışa sunulması, satış sonrası borç değerini aşan paranın râhine verilmemesi, borcun taksitler halinde ödenememesi, faiz oranlarının yıllık %24 oranlarında olması ve tahribat durumunda bu dükkânların merhun değerinin %25'ini tazmin etmeleri gibi problemler arz etmektedir. Bu uygulamalar yerelde küçük girişimcileri zor durumda bırakmıştır (Bahari, Fisal, Shahar ve Shahadan, 2015; Hj Sulaiman, Kassim, Alzoubi, Ashaboul ve Abidin, 2014)

Görüleceği üzere belli kurallara bağlanmayan rehin uygulamaları güven sağlamak yerine aksine güvensizlik ortamı yaratabilmektedir. İslam dini de güvensizliği izale etmek için borç vereni ve borçluyu da koruyarak güven ortamını tesis edecek kurallar ortaya koymuştur. Rehin malın niteliği, ahvali, râhin veya mürtehinin merhun üzerindeki hakları uygulamada incelenmeden önce tanımlar ve ahkam üzerinde durmak gerekmektedir.

2. REHİN AKDİ VE FIKHÎ BOYUTU

Kur'ân-ı Kerîm'de iki yerde rehin kelimesinin sözlük anlamında geçtiğini söylemiştik. Rehin kelimesi ilk Tûr Suresi 21. Ayette rehin olmak/bağlı olmak anlamlarındadır, Müddessir Suresi 38. Ayette ise rehine/tutsak anlamında kullanılmıştır.

Arapçada رهن (r h n) kökü rehin olarak bırakmak, teminat olarak bırakmak, ipotek etmek anlamlarına haizdir. رهين (Rehîn) kelimesi ise ipotek-

lenmiş, rehin edilmiş, teminat olarak bırakılmış anlamında kullanılmaktadır. (Wehr, 1976)

Rehin kelimesi (*pledge, mortgage*) batı literatüründe de Türkçe'de de (Doğan, 2008) borçlunun borç aldığı parayı geri ödemesini sağlamak için borç aldığı kişiye para veya değerli eşya cinsinden bıraktığı teminat anlamında kullanılmaktadır. Rehın kelimesiyle rehın akdinin kendisi de kastedilebilirken, rehın bırakılan mal da kastedilebilmektedir. İstilahta ise borçludan borcun alınmadığı durumlarda borcun bedelinin tahsil edildiği teminat hükmündeki mal ifade edilir (Yalçın, 1989, s.9).

Rehin kavramını tanımladıktan sonra çalışmanın ileri kısımlarında sıkça karşılaşılabilecek diğer kavramlara da kısaca açıklama getirmek gerekir. Râhin, bir borç almak için teminat olarak rehın mal veren kimsedir. Mürtehin, borç vermekle birlikte rehın malı alan kişidir. Merhun ise rehın edilen malın kendisidir.

2.1. Fıkhi Boyutu

Daha önce zikrettiğimiz Bakara Suresinin 283. Ayetinden rehın uygulamasının İslam'da da yer bulduğu rahatlıkla anlaşılabılır. Fakat buna ek olarak rehın uygulamasının Sünnet-i Seniyye'de de görünüşünü incelemekte fayda vardır.

Sahih-i Buhârî'de Hz. Ayşe ve Hz. Enes'den (r.a.) rivayet edildiğine göre, Hazret-i Peygamber (s.a.v.) bir Yahudi'den yiyecek satın almak için zırhını Yahudi'ye rehın bırakmıştır (Buhârî, Buyu', 2068-2069). Bu da İslam yaşantısında rehın uygulamasının varlık gösterdiğine işarettir. Buna ek aynı Hadis-i Şeriflerden bir gayrimüslim ile de rehın akdinin yapılabileceği anlaşılmaktadır.

Peygamber Efendimiz'in (s.a.v.) sünnetinden, hayvanların binek olarak kullanılsa da süt verse de rehın malın konusu olabildiğini öğrenmekteyiz (Buhârî, Rehın, 2511). Fakat yine bu rehının sütünden ve taşıma sıfatından faydalanan kişinin merhunun masraflarını karşılamak ile mükellef olduğunu Peygamber Efendimiz (s.a.v.) işaret etmektedir (Buhârî, Rehın, 2512).

İslam'ın ilk yıllarından bugüne İslam alimlerinin rehın akdinin meşruiyetini tartışmıyor oluşları ve bu konuda bir ihtilaf olmamasından kaynaklı rehın akdinin varlığı icma delili ile de desteklenmektedir (Çalış ve Hacak, 1988).

İslam'ın aslî kaynaklarında rehın kavramının geçtiğini ve uygulamada nasıl bir görüntü aldığına dair ipuçlarını aldık. Bundan sonra rehın uygu-

lmasının fikhî boyutlarını anlamak ve inceleyeceğimiz rehin akdi türlerini fikhî yönden de inceleyebilmek için belli sac ayaklarına ihtiyacımız vardır. Bu demek değildir ki burada geçen akit türlerine fikhî bir açıklama yapılacaktır. Bununla maksat okura bir fikhî perspektif vermektir. Bu noktada Hanefî fıkı için kıymetli bir kaynak olan Mecelle-i Ahkam-ı Adliyye'den bir derleme yapılacaktır.

Rehin Akdine İlişkin Fikhî Kaideler:

Akit Öncesi ile İlgili Kaideler

- a) İcap ve kabul ile akit sağlanır, fakat merhun mürtehin tarafından kabz edilmedikçe (alınmadıkça) akit tamam olmaz. Yani râhin rehin akdinden kabz öncesi cayabilir.
- b) Rehin akdinin icap ve kabulünde rehin kelimesinin söylenmesi şart değildir. Borca karşılık teminat olarak bir malın bırakıldığına ilişkin bir söz de icap ve kabul için yeterlidir.
- c) Rehin akdinde râhin ve mürtehinin âkil olması gerekir.
- d) Rehin bırakılacak olan malın mütekavvim (İslam fıkıhınca satılabilir), müstakil (ortaksız) ve muayyen olması gerekir. Buna ek, bütünleşik bir mal, parçalarıyla (ağaçları olmadan bir tarla, karnındaki yavrusu olmadan bir inek) rehin edilemez. Vakıf veya miri araziler rehin edilemez (Yalçın, 1989, s.32).
- e) Mürtehin malını satmaya yetkili olmalıdır (Paşa, 1959).
- f) Merhunun borcu karşılayabilecek miktarda bir mal olması gerekir (Saleem, 2015, s.126).

Akit Sonrası ile İlgili Kaideler

Merhun;

- a) Mala yapışık olarak idrak edilen merhunun unsurları ayrıca zikredilmese dahi akde konu olur. Bir tarla rehin eden kimse üzerindeki ağaçları zikretmese de ağaçlar merhumdan sayılır.
- b) Merhun mal başka bir mal ile iki tarafın kabulü ile değiştirilebilir.
- c) Merhun akit sonrası artırılabilir.
- d) Borç mal yine aynı rehine karşılık ve artırılmış merhuna karşılık artırılabilir.
- e) Merhundan doğan veya türeyen her mal da merhuna dahil olur.

- f) İki kişinin borcuna karşılık bir rehin verilebilir. İki kişinin de borcu ödenmedikçe merhunun kabzı son bulmaz.
- g) Tek kişinin iki kişide borcu varsa, iki borçludan tek bir rehin alabilir (Paşa, 1959).

Tarafların sorumlulukları ve hakları;

- a) Mürtehin merhununu bizzat kendisi korur veya aile efradı, ortağı veya hizmetçisi gibi emini olan kimseye hıfzettirir.
- b) Varlık ve menfaate ilişkin masraflar (yemi, çoban ücreti, aşılması, temizliği, sulaması, tamiri) râhine, muhafazasına yönelik masraflar (kasa kirası, bekçi ücreti) mürtehinine aittir.
- c) Mürtehin ve râhinden biri diğerinin yükümlü olduğu masrafı karşılasa başış sayılır, geri talep edemez.
- d) Rehin akdi mürtehinin borcunu istemesine mâni değildir. Mürtehin dilediği vakit borcunu geri isteyebilir.
- e) Râhin borcun bir kısmını ödese dahi borç sonlanıncaya kadar mürtehin merhunun tamamını hapsetme hakkına sahiptir.
- f) Merhunda meydana gelen tahribat:
 - a. Eğer râhinden kaynaklı ise; mürtehinine tahribatı tazmin etmek durumundadır.
 - b. Eğer mürtehinden kaynaklı ise; tazmin yerine borçtan düşülür.
 - c. Eğer üçüncü bir kişi tarafından gerçekleşmiş ise; üçüncü kişi tazmin eder ve tazmin meblağı merhuna dahil olur.
- g) İki tarafın ortak kabulü olmadıkça rehin başka bir kimseye emanet edilemez veya rehin verilemez.
- h) Râhin merhununu ortak kabul ile üçüncü bir kişiye rehin ederse ilk mürtehin ile yapılan rehin akdi düşer.
- i) Mürtehin merhununu ortak kabul ile üçüncü bir kişiye rehin ederse ilk yapılan rehin akdi düşer fakat ikincisi rehn-i müstear (ileride açıklanacaktır) cinsinden sahih olur.
- j) Râhinin izni olmadan mürtehin merhununu satarsa râhin ister satışı fesheder ister geçerli kılar.
- k) Mürtehinin izni olmadan râhin merhununu satsa da satış geçerli olmaz çünkü mürtehinin hapis hakkına zarar gelmez.

- l) Râhinin izni olmadıkça mürtehin rehinden istifade edemez. Kullanım izni halinde mürtehin artık menfaate ilişkin masraflardan da sorumlu olur. Bu konuda farklı bir görüş ise malın mürtehin tarafından râhinin izni olmasına rağmen kullanılmasının faiz olacağıdır. Bu kanaati ise “şartlı fayda sağlayan her borcun faiz sayılacağı kaidesidir.” (Saleem, 2015, s.126)

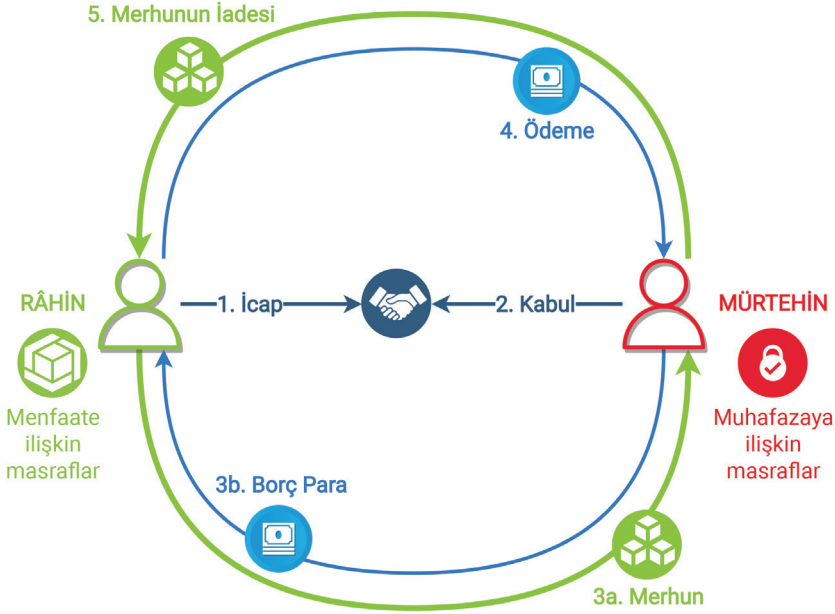
Fesih, sonlanma ve fevt hali;

- a) Rehin akdi feshedilse dahi mürtehin râhin borcunu ödeyinceye kadar borcuna denk ölçüdeki merhunu hapsedebilir.
- b) Mürtehin rehin akdini tek taraflı feshedebilir. Râhinin feshi için yine mürtehinin rızası gerekir.
- c) Râhin veya mürtehinin vefatı rehin akdini sonlandırmaz.
- d) Râhin vefat ederse mirasçıları terekeden (kalan maldan) borç ödenecek merhunu kurtarırlar.
- e) Mürtehin vefat ederse mirasçıları mürtehin olurlar.
- f) Borç için verilen mühlet dolarsa ve râhin borcu ödeyemezse, merhunu satması istenir. Satmakta da direktirse hâkim tarafından satışı sağlanıp borç ödenir, borçlular arasında mürtehin borcunun ilk ödenmesi için rehin akdinden kaynaklı olarak öncelik hakkına sahiptir. Satış fazlası râhine verilir.
- g) Merhunun heder olacağından korkulsa dahi râhin veya hâkimin izni olmadan merhun satılamaz. İzin sonrası satıldıktan sonra artık satım parası merhun olur. (Paşa, 1959)

Çalışmanın devamında bu maddelere madde numaralarıyla atıf yapılarak, akit türlerinin ve alternatif uygulamanın fıkhen incelenmesi öngörülmektedir. Çalışma sırasında AAOIFI standartları da incelenmiş olup, iki kaynak arasındaki temel farklar AAOIFI’de merhunun güvenliğine ve bakımına ilişkin masrafların râhine ait olacağı, merhundan bir karşılık verilmemesi halinde istifadenin mümkün olacağı, rehin mala zekât düşeceği ifade edilmiştir.

2.2. (Hanefîlerce) Klasik Rehin

Şekil 1: Klasik Rehinin İşleyişi



Hanefîlerce klasik rehin icap ve kabul ile kurulan, kişinin alacağına karşılık teminat olarak borçlunun bir malını hapsetme hakkını sağlayan akitir. Bu akit yukarıda değindiğimiz fikhî kaideler üzerine oturur. Borçlanmanın faizsiz olması ve rehinin konusu malın mütekavvim olması gerektiği hatırlatılmalıdır.

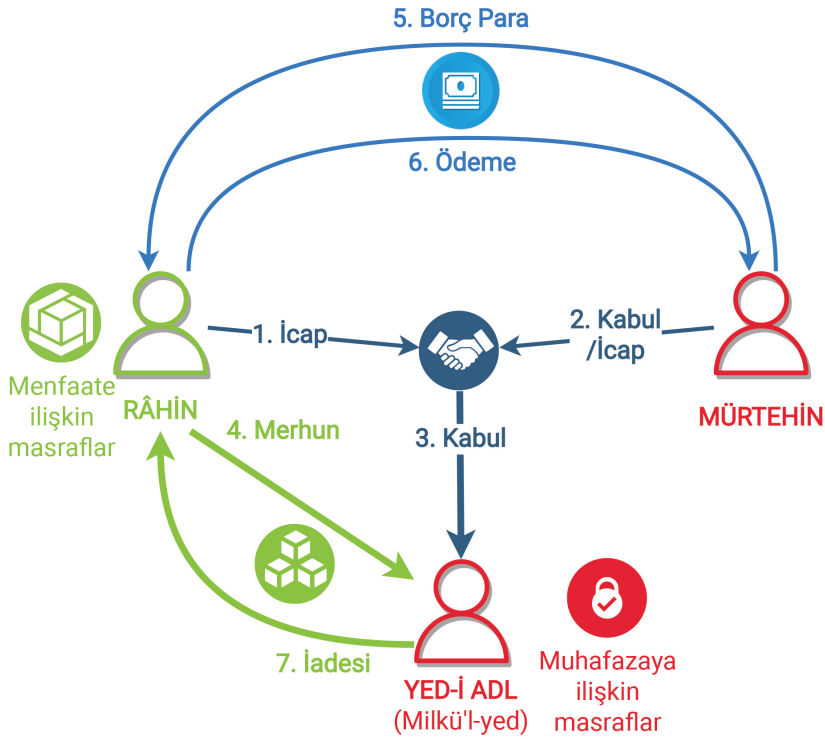
Akdin tanımında geçen teminat kavramının varlığı ise Hanefîlerce kabul edilen bir ayni hak olan milkü'l-yed hakkıdır. Bu hak mürtehinin, borcu ödeninceye kadar merhunu zilyetliğinde bulundurma hakkıdır ve bununla sınırlıdır. Bu hakkın bir sonucu olarak mürtehinin, borcunu alamadığı durumlarda hâkim kararıyla rehni satılarak borcunu temin hakkı da bulunmaktadır. Bu hak beraberinde muhafazaya ilişkin sorumlulukları da getirir. Mürteherine ait sorumluluklar, muhafazaya ilişkin masrafların karşılanması ve tazmin yükümlülüğüdür. Bu tazmin yükümlülüğü kasıt veya kusur aranmaksızın borca denk kısma taalluk eder. Merhuna gelecek bir zarar durumunda emâhinden borç düşüldükten sonra borcu aşan merhunun fazlalık değeri emanet hükmü taşır. Bu fazlalık mürtehinin kastı varsa tazmin edilir yoksa tazmin edilmez (Çalış ve Hacak, 1988).Örnekle açıklamak gerekirse, mürtehinin 80 RM borç için aldığı elindeki 100 RM değerindeki

merhun kasıtsız telef olursa, 80 RM borç alacağı ile kayıp tazmin edilir, kalan 20 RM tazmin edilmez, yok eğer kasıt varsa 20 RM fazlalık da tazmin edilir.

Malın kullanım hakkı ise râhine aittir. Eğer râhin izin verirse mürtehin de menfaatlerinden faydalanabilir fakat bu sefer menfaate ilişkin masraflardan da sorumlu olur (bkz. Madde p).

2.3. Rehn-i Müstear

Şekil 2: Rehn-i Müstearın İşleyişi



Rehn-i Müstear klasik kitaplarda da geçen, eski bir rehin türüdür. Bu rehin türünde rehin malın üçüncü bir kişiye akit anında veya sonradan emanet edilmesi ile oluşan akitir. Mürtehin ve râhinin ortak rızası ile merhunun emanet edildiği üçüncü kişiye yed-i adl denir. Rehn-i müstearda yed-i adl mürtehin sıfatını kazanır. Bu sıfat ile mürtehinin üzerindeki hak (milkü'l-yed) ve sorumlulukları (muhafaza) alır. Rehin akdini borcun iadesi bitirmekle birlikte normal mürtehinden farklı olarak râhin ve asıl mürtehinin ortak kanaati ile ancak yed-i adl'den merhun alınabilir. Diğer bir

deyişle bir tarafın talebi yed-i adl'den malın çıkması için yeterli bir sebep değildir. Yed-i adl vefat ederse ortak kanaat ile mal başka bir yed-i adle verilir. Kanaat oluşmazsa yed-i adle hâkim karar verir. (Paşa, 1959)

Bu rehin türü birden çok sebepten ötürü vaki olmuştur. Öncelikle râhin mürtebine malını emanet edecek kadar güvenmediğinde malın üçüncü kişilerce korunmasını isteyebilmektedir veya mürtehinin elinde merhununu koruyacak imkân ve ortam bulunmayabilmektedir. Bu tür bir alternatifi varlığı akitte esneklik sağlamaktadır. Güvensizliğin iki taraflı olduğu durumlarda akdin adil kişiler elinde devamı sağlanmaktadır.

2.4. İşlevsel (Pratik) Yönü

Dünya çapında uygulanan İslami rehin uygulamalarını incelemeyen önce rehin akdinin neden bu kadar kullanıldığını, pratik yönünü anlamak gerekir. Bunun en tabi sebebi rehinin tarihi gelişiminde de bahsettiğimiz insanın güven ihtiyacıdır.

Bir borç vermek insan için riskler barındıran bir olgudur. Kişi en başta borcunu geri alamama riskine muhataptır. Özellikle hukuk sistemlerinin zayıf veya yavaş olduğu ülkelerde borç vermek güç sahibini güçsüz, zengini mağdur yapabilecek potansiyelde bir akittir. Bakıldığında ödünç verilen paranın geri alınamama ihtimali toplumdaki kapital fazlalığının akışını yavaşlatarak ticarete ve tümünden iktisadi kalkınmaya ket vurabilir. Buna ek olarak verilen borcun ödeme tarihine kadar değer kaybetme riski vardır. Bu da genelde enflasyondan kaynaklı bir mağduriyettir. Faizin temellendirilmesinde de bu risklerden bahsedilir. Fakat İslam alimleri faize karşın paranın borç verildiği zamandaki değerinin sabit tutularak borç verenin mağduriyetini izale etmeyi hedeflemişlerdir. Fakat burada ilk bahsettiğimiz borcu geri alamama riski hala geçerliliğini korumaktadır. Rehin bu tür bir güvensizlik durumunda borç verenin riskini azaltmak için kullanılan araçlardan biridir.

İşte bu güvensizlikler özellikle küçük çaplı girişimcilerin veya hane halkının hukuk sisteminin zorlu çarkında borcunu geri aramakla uğraşmaktansa kapital fazlalığını gizlemesi ile sonuçlanmaktadır. Bu ise toplumdaki kılcal damarlar diyebileceğimiz mikro finans araçlarının tıkanması demektir. Rehin uygulamalarının mikro finansa katkısını inceleyen Azman, Zabri, Kassim ve Malim (2020) küçük çaplı girişimcilerin rehin uygulamasını tercih ettiklerini ortaya koymuştur. Çok kere bankalar tarafından sınırlı kredi imkânı ve yüksek faizlerle ihtiyaçları karşılanamayan girişimciler rehin uygulamalarına yönelmektedirler. Hızlı bir şekilde krediye ulaşma, uzun

vadeli borçlanma imkanları da girişimcilerin rehin uygulamalarını tercih etmesinin diğer sebepleri arasındadır (Mohd Ali ve diğerleri, 2017, s.7).

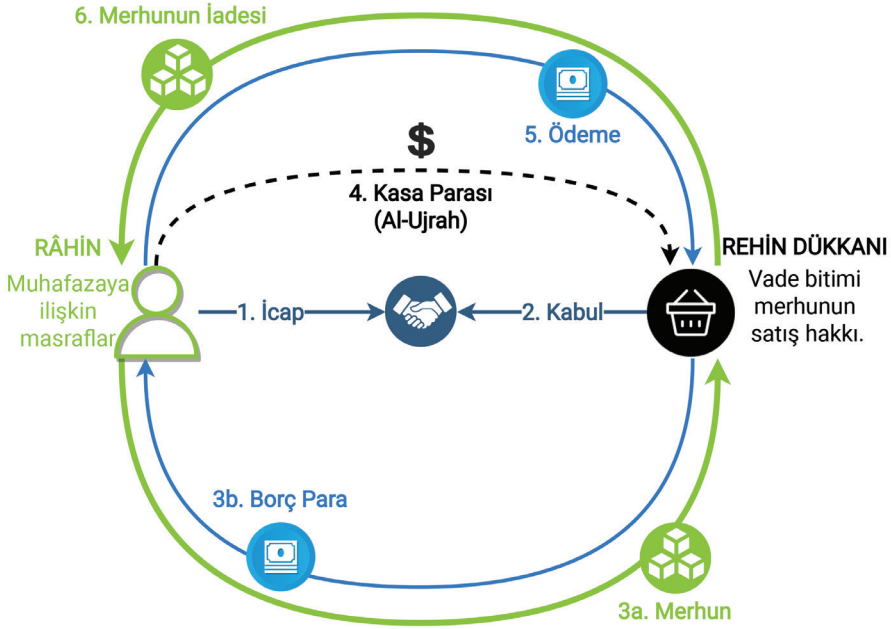
Bunun yanında İslam coğrafyasında rehin uygulamalarının tercih edilmesinin bir diğer sebebi ise faizden kaçınma arzusudur (Mohd Ali ve diğerleri, 2017, s.7). Müslüman nüfuslar faizsiz borçlanma araçları ararken, finans kurumları da risklerini sifıra indirgeme peşindedir. Bu gerilim ve çatışma arasında bazı toplumlar faize boyun eğerken, bazı toplumlarda ise faize karşı finansal kurumlar riski sifıra yaklaştırmak için böyle alternatifler üretmektedirler. Böylece hane halkı ve finans kurumları arasında bir uzlaş sağlanarak mikro finanstan başlanarak toplumda İslami usullerle iktisadi kalkınma sağlanmaktadır.

3. Günümüz Rehin Uygulamaları

Ar-rahnu literatürü taranırken az sayıda ülkede uygulamalara rastlanmıştır. Uygulamaların ve uluslararası yayınların Malezya'da odaklandığı görülmektedir. Malezya'da asırlardır varlık gösteren rehin dükkânları İslami rehin uygulamalarının çeşitlenmesi ve yayılması için ideal bir ortam oluşturmuş ve insanlar hızla uygulamaları kabullenmiştir. Malezya uygulamalarının çoğunluktaki Şafi nüfustan kaynaklı olarak Hanefi uygulamalarından farklılık gösterdiği ilk bakışta görülmektedir. Özellikle kasa parası uygulaması Hanefi fıkında uygulanması mümkün görünmeyen bir uygulamadır. Malezya dışında benzer modellere Malezya'ya komşu Endonezya'da da rastlanmıştır. Bunun yanında Kuzey Hindistan'da İslami rehinin hukuki dayanak olmadan işlediği kaydedilmektedir. Hindistan'daki bu rehin uygulamaları alt kesimi rahatlatan bir finansman aracı olmuş ancak İslami rehin işlemi yaptığı iddia edilen kurumların ana geliri konvansiyonel bankalardan elde edilen faiz geliridir. Bu durum ise Hindistan'daki bu faaliyetlerin İslamlığı konusunda soru işaretlerine neden olmaktadır (Nisar ve Javed, 2004). Bunun dışındaki ülkelere ilişkin veri bulunamamıştır. Bunun sebebi ise literatürün sadece İngilizce taranması olabilir. Bunun için İslam ülkelerinde yerel dil üzerinden yapılacak araştırmalarla farklı modeller ve sonuçlar tespit edilebilecektir. Bu çalışmada üç model incelenecek olup bunlar; kasa bedelli rehin, güvenceli rehin, teverruk esaslı rehindir.

3.1. Kasa Bedelli Rehin

Şekil 3: İslami Rehin Dükkanları İşleyişi



Günümüzde finansman aracı olarak kullanılan inceleyeceğimiz ilk rehin türü kasa bedelli rehindir. Kasa bedelli rehin Malezya'da gelişmiş bir olgudur. Ülkemiz dışında gelişen bu modeli anlamak için akdin detaylarına inmeden tarihi gelişimini incelemek gerekmektedir.

Rehin dükkânları Malezya'da günden güne büyüyen bir trenddir. 1991'de Malezya'da 194 olan rehin dükkânı sayısı 2011'de 276'ya ulaşmıştır. Bu dükkânlar gelir veya maaş beyan etmeye gerek kalmadan borç verdikleri için alt kesim ve orta kesimin tercih ettiği finans kurumları haline gelmiştir. Fakat bütün bu ilerlemeye paralel olarak konvansiyonel rehin dükkânları tarafından yapılan zulüm ve baskı özellikle Müslüman toplumda (*Tarihi Gelişimi* bölümünde konvansiyonel rehin dükkânlarının problemleri zikredilmiştir) huzursuzluk yaratmıştır (Bahari ve diğerleri, 2015, s.231). Bu huzursuzluk 1990'ların başında İslami rehin dükkânlarının ortaya çıkmasına neden olan birçok akademik çalışmanın yapılmasına ön ayak olmuştur. Sonuç olarak, Terengganu Eyalet Hükümeti, rehin ve karz-ı hasen uygulayan İslami rehin dükkânlarını kurgulamıştır. Malezya'daki ilk İslami rehin dükkânı bu vesileyle 1992'de Terengganu Eyalet Hükümeti tara-

findan kuruldu ve Muassasah Gadaian İslam Terengganu (MGIT) olarak biliniyordu (Hj Sulaiman ve diğerleri, 2014, s.58).

Bu rehin dükkânlarının en ayırt edici özelliği faiz kullanmıyor oluşlarıdır. Bunun yerine çok daha düşük ücretlerde saklama/ kasa maliyeti almaktadırlar. Alınan rehin kasalarda saklanarak vade gelinceye kadar korunur. Vadesi dolan ürünler ek süre talebi üzerine vadeleri uzatılır ve râhin kasa ücreti vermeye devam eder. Vadesi dolan ve uzatılmayan merhun mürtehin tarafından aynı dükkânda satışa çıkarılır. Satılan ürünlerde mürtehin alacağını temin ettikten sonra artan parayı râhine ulaştırır. Mürtehin râhine artık parayı ulaştıramazsa para hazineye verilir ve râhin dilediğinde parasını hazineden alır (Hj Sulaiman ve diğerleri, 2014, s.63).

Mürtehinin bu akitlerde merhundan istifade etmesi, yatırım amaçlı satması ve menfaatini kullanması yasaktır. Ancak vade bitiminde satışından bir gelir bekleyebilir (Hj Sulaiman ve diğerleri, 2014, s.63).

Şafillerdeki akit mantığı gereği, bu akit karz ve vedia olarak kurgulanır. Şafilerde güvenlik bedelleri dahi râhine aittir. Bu sebeple güvenlik bedelini mürtehin râhinden isteyebilir. Burada da devreye icare girer. Anlaşılabacağı üzere Malezya'daki rehin finansman aracı karz, vedia ve icare üzerine kurulur (Cheong ve Sinnakkannu, 2012, s.4).

Şafilerde rehin hakları Hanefilere göre daha dardır. Özellikle mürtehin milkü'l-yed hakkına sahip değildir. Zilyedlik hakkının süreksizliği sebebiyle rehin akdi Şafilerde hapis hakkından ziyade borca taalluk eden bir teminat olarak kalmaktadır. Zilyedlikte bulunan bu mal Hanefilerden farklı olarak vedia hükümlerine yakınlık arz eder. Hakların darlığı mürtehinin ait sorumlulukları da azaltmaktadır (Çalış ve Hacak, 1988). Bu sebepten ötürü muhafaza masraflarından mürtehin sorumlu değildir. Bunun yanında mürtehin bir vedia akdinde olduğu gibi kasıt olmadığı sürece tazmin etme yükümlülüğünde değildir (Suprihatin, 2022).

Görüleceği üzere bu modelde 3 farklı akit bir araya getirilerek modellenmiştir. İlki karz-ı hasen, ikincisi vedia (emanet), üçüncüsü ise icare (kira). Bir sonraki başlıkta işlenecek olan güvenceli rehin akdinde ise vedia'nın garantilenmiş vedia olarak görünüm aldığını göreceğiz. Malezya'da kurgulanan bu modellerde ortak yön olarak birden çok akdin meczedilmesi vardır. Peygamber Efendimiz'in (s.a.v.) iki akdin birleştirilmesi minvalindeki hadislerin getirdiği soru işaretlerine rehin özelinde eğilen Suprihatin (2022) muamele akitlerinin birleştirilmesinde 4 şartı hatırlatmaktadır:

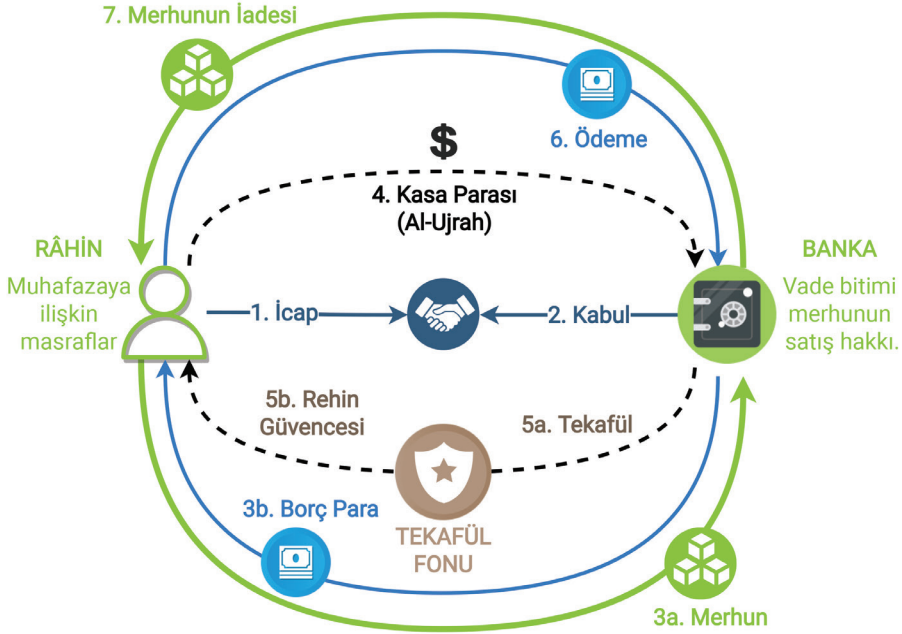
1. Şeriatta yasaklanmış akitler birleştirilmemeli (Borç-Satış),

2. Birleşimden garar (belirsizlik) doğmamalı,
3. Birleşimden faiz ortaya çıkmamalı,
4. Akitler birbirini iptal etmemeli ve/veya birbiriyle çelişmemeli.

Suprihatin (2022) bu kaideler üzerine yaptığı incelemede rehin akdinin bir faiz veya garar ortaya çıkarmaması için kasa kirasının borca taalluk etmemesi gerektiğini ifade etmektedir. Diğer bir ifadeyle kasa kirası rehinin özelliklerine göre (hacmi vs.) belirlenmelidir, borcun miktarına göre değil.

3.2. Güvenceli Rehin (Kerjarama Rakyat Malaysia Berhad Bankası Örneği)

Şekil 4: Güvenceli Rehnin İşleyişi



Malezya ve Endonezya'da varlık gösteren bu modelin Malezya örneğinde, MGIT'nin kuruluşundan sonra İslami rehin dükkanları Kedai Ar Rahnu gibi kurumlarla yaygınlaşmaya devam etti. Daha sonra 1993'te Malezya Maliye Bakanlığı üç kurumu bir araya getirerek İslami rehinciliği bankacılık sektörüne taşıdı. Bu bankalardan biri ise kısa adıyla Bank Rakyat'tı (Bank Rakyat örneğini ileride incelemeye devam edeceğiz). Malezya'nın en büyük kooperatif temelli İslami Bankası olan Bank Rakyat, 1995 yılında Ar-Rahnu X Change markasıyla şubeler açarak Malezya genelinde 146

şubeye ulaşmıştır. Bank Rakyat gibi birçok İslami banka ve konvansiyonel banka pencere usulüyle sektörde faaliyet göstererek İslami rehin uygulamasının toplumda yaygınlaştırmasını sağlamışlardır (Bahari ve diğerleri, 2015, s.231).

Malezya'nın 1972 sayılı Rehin Dükkanları Kanunu gereği rehin işlemi yapacak kurumlar ancak resmi sertifika ile açılabilir. Yine aynı kanun gereği her rehin yapan kurumun rehin ürünlerini garantileme zorunluluğu vardır. 77. Fetva Müzakere Komitesi bu karar akabinde İslami Bankaların veya Pencere usulü İslami rehin işlemi yapan kurumların garantileme prosedürlerinde İslami sigortacılık yöntemlerini (tekâfül) kullanmalarını zorunlu kılmıştır. İslami rehin işlemlerinde bulunacak kurumların kasıtlı veya kasıtsız hallerde zararı tazmin etme yükümlülükleri bulunduğu için minimum 2-4 Milyon Malezya Ringgiti sermaye ile rehincilik yapabilmektedirler (Zakaria, Latif, Yaacob ve Zain, 2013).

Konvansiyonel rehin dükkanlarında sigortalama birçok durumda rehine değil borç miktarına endekslenmiş durumdadır. Bu oran ise borcun düşülmesine ek borç miktarının dörtte biri olmaktadır. Örneğin bir kurum doğal afet ile rehinleri kaybetse borçlarının düşülmesine ek râhinlere borçlarının dörtte biri miktarında tazminat sağlar. Rakamlarla açıklamak gerekirse, kurum 80 Malezya Ringgiti kredi karşılığında rehin aldığı 105 Malezya Ringgiti merhunu doğal afette kaybederse merhunu tümüyle tazmin etmemektedir. Bunun yerine borç miktarının dörtte biri olan 20 Malezya Ringgiti ek maksimum ödeme ve borcun düşülmesi ile toplam 100 Malezya Ringgiti ödeme yapmış olmaktadır. Arada kalan 5 Malezya Ringgiti fark ise tazmin edilmemektedir. Fakat İslami bankalarda kasıt ve kusur olmasına bakılmadan borç düşüldükten sonra farkın tamamının ödenmesi sağlanır. Banka ancak zarar ve kaybın olduğu tarihe kadar hak ettiği ana parasını alabilmektedir. (Zakaria ve diğerleri, 2013)

Râhin borç taksitini ve/veya kasa parasını ödemediği durumlarda kendisine üç tebliğ ulaştırılır. Birinci tebliğ vade bitiminden 2 hafta öncedir, ikinci tebliğ vade bitimindedir, üçüncü tebliğ ise vade bitiminden iki hafta sonradır. Görülmektedir ki İslami bankalarda vade bitimine ek iki haftalık bir bekleme süresi vardır. Fakat iki haftanın dolmasıyla artık ürün açık artırma ekiplerine yönlendirilir ki o andan itibaren râhin ancak açık artırma ya katılarak ürününe kavuşabilir (Abdul-Rahman ve Hafizi, 2015)

Sigorta ücreti ek olarak müşteriden alınmasa da kasa parasıyla birlikte hesaplanır ve tek kalemde ödemeler alınır. Kasa parası borç miktarına göre değişiklik arz edip sabit oranda hesaplanmaz (konvansiyonel bankalarda standart yüzde 24'tür). Bankadan bankaya farklılık arz etse de minimum yüzde 10 olan bu oran borç verilen para arttıkça yüzde 20'lere ulaşabilmek-

tedir (Cheong ve Sinnakkannu, 2012). Ancak dikkat çekilmelidir ki oran, korunan merhuna göre değil borç verilen paranın miktarına göre hesaplanmaktadır. Bu oranların birçok diğer İslami finansman aracından daha yüksek oranlara tekabül ettiği gözlemlenmiştir (Azman ve Kassim, 2017). Bunun üç temel sebebi; geri ödeme kapasitesine bakılmadan borç verildiği için borcun geri alınamama riskinin daha yüksek oluşu, verilen altınların değerinin düşmesi sonucu borcu karşılamama ihtimalinin olması, verilen merhunun sigortalanma ihtiyacıdır (Abdul-Rahman ve Hafizi, 2015).

Finansman miktarı her İslami bankada farklılık göstermektedir. Fakat oranlar rehin verilen malın değerinin minimum yüzde 65 maksimum yüzde 75'i olmaktadır. Kasa kiralari ise borç verilen tutar 1000 Malezya Ringgiti altında aylık olarak minimum yüzde sıfır (rehin dükkânı) / yüzde 0.5 (banka) maksimum yüzde 0.75 olmaktadır. Borç verilen tutar 10.000 Malezya Ringgiti üzerinde ise aylık oranda minimum yüzde 0.75 maksimum yüzde 0.85 kasa kirası alınmaktadır (Azman ve Kassim, 2017, s.88).

Bank Rakyat örneğinde, akdin Şafi fikhınca kurgulanmış olduğunu ve karz-ı hasen, icare ve vedia ad-daman (garantili/sigortalı vedia) üzerine kurulduğunu görmekteyiz. Diğer bir ifadeyle, Bank Rakyat faizsiz bir borçla, kasa kirasıyla ve güvence teminatlı vedia ile rehin işlemlerini gerçekleştirmektedir. Bank Rakyat müşterileri bu modelle karz alabilmek için sadece altın rehin bırakabilmektedirler. Uzmanlarca, verilen altınlara saflığına göre değer biçilmektedir. Altın değeri biçildikten sonra müşteriye alabileceği finansman miktarı bildirilmektedir. Finansman miktarı ise rehin değerine bağlı olarak yeni müşteriye %65 (1000 Malezya Ringgiti'nden az finansmanda) veya %70 (1000 Malezya Ringgiti'nden fazla finansmanda) oranında olmaktadır; eğer finansman taliplisi hali hazırda banka müşterisiyse banka kendi müşterilerine %70 (1000 Malezya Ringgiti'nden az finansmanda) veya %75 (1000 Malezya Ringgiti'nden fazla finansmanda) oranında finansman sağlamaktadır. Bankaya her gelen müşteriye finansman verilmemektedir. Müşteri Malezya vatandaşı olmalı veya sınırsız ikamet izni olması gerekmektedir. Buna ek, müşteri 18 yaş altında olmamalıdır. Minimum finansman turarı 100 Malezya Ringgiti iken maksimum finansman tutarı 50.000/100.000 arasında değişmektedir (Bahari ve diğerleri, 2015)

Akit başında müşteriye işlemin kanıtı olarak bir makbuz kesilir. Bu makbuzda, müşterinin adı ve adresi, merhunun tarifi, ödünç verilen tutar, vade tarihi ve merhunu geri almak için ödenmesi gereken tutar yazılıdır (Bahari ve diğerleri, 2015, s.236).

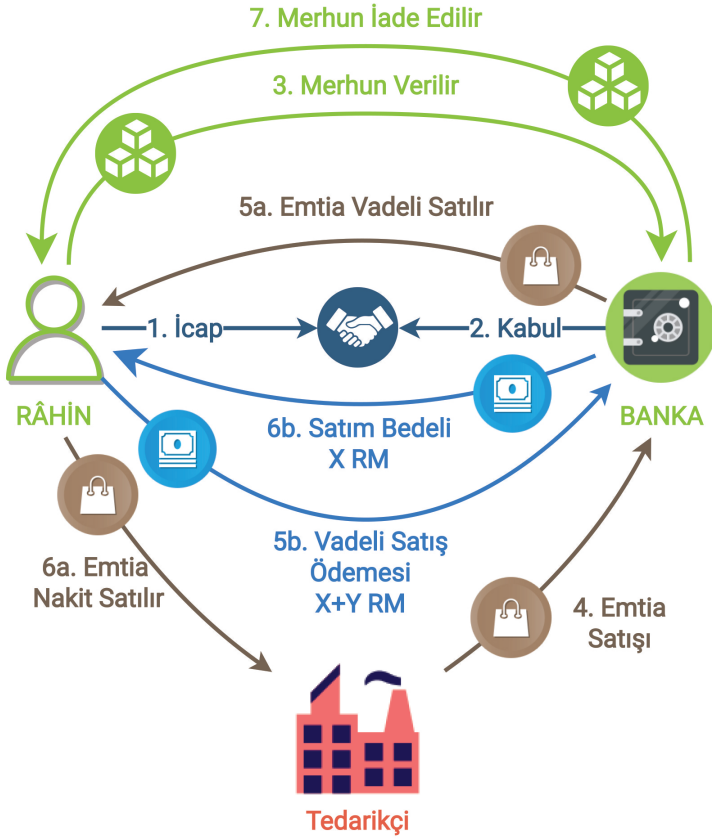
Diğer bankalarda olduğu gibi kasa kirası borç miktarına göre tespit edilmektedir. Kasa kirası akit anında peşin veya taksitler halinde ödenebilmektedir. Borç miktarı eğer 1000 Malezya Ringgiti'nden az ise aylık %0,65,

borç miktarı 1000 Malezya Ringgiti'nden fazla ise aylık %0,75 kasa kirası alınmaktadır. Verilen borcun vadesi 6 ay olsa da eğer kasa kirası zamanında ödenmiş ise 6 ay daha borcun vadesi ertelenebilmektedir ve bu vade maksimum 18 aydır. Bank Rakyat uygulamasında minimum finansmanın 10.000 Malezya Ringgiti olduğu yeni kampanyalarla vade 3 yıla uzatılabilmektedir (Bahari ve diğerleri, 2015)

Borcun vadesinde ödenmemesi durumunda üç tebliğden sonra merhun açık artırmaya sokulur. Açık artırmada kasa kirası dahil râhinin borcu temin edilir ve ek para râhine ulaştırılmaya çalışılır. Ulaştırılamadığı durumda para hazineye aktarılır. Müşteri hazineden dilediği zaman parayı temin eder (Bahari ve diğerleri, 2015)

3.3. Teverruk Esaslı Rehin

Şekil 5: Teverruk Esaslı Rehinin İşleyişi



Malezya'da 2020 başlarında Ulusal Şariat Danışma Kurulu'nun önceki kurulu akitlerdeki garar ve riba ihtimallerine işaret etmekteydi. Bu işaret peşi sıra teverruk temelli rehin akdinin kurgulanmasını ve piyasaya sunulması ile sonuçlandı (Amin ve Hassan, 2022).

Teverruk fıkıh terimi olarak nakit para elde etmek için bir malı vade ile alıp bunu satıcıdan bir başkasına alış fiyatından daha düşük peşin bir fiyata satmayı ifade eder (Cebeci, 2019). Teverruk, akde konu olan kişi / kurum sayısı ile bey'u'l-înenen ayrılır. Ancak bu satış faize götürmesi sebebiyle ulemanın çoğunluğunca caiz görülmemiştir. Ancak ulemanın bir kısmı ise bazı şartlara riayet edildiği ve son alıcının ilk akdi yapanlarla ilgisi bulunmayan bir kişi olması durumunda cevaz vermektedirler (Cebeci, 2019).

"Zira bu durumda taraflar arasında önceden bir anlaşma yokken birbirinden ayrı iki akit söz konusu olmaktadır. Bu sebeple teverruk talebinde bulunanın niyeti gizli olup bunu ilk satıcı ve ikinci müşterinin bilmesi gerekir. Kaynakların bir kısmında bu tür için "munzabit teverruk" ifadesi kullanılmaktadır." (Cebeci, 2019)

Bu bilgiler ışığında yeni usul teverruk esaslı rehini inceleyelim. Şekil 5'te görüleceği üzere model teverruk temelli olduğu için akdin tarafları müşteri, banka ve tedarikçidir. Bu akitte kasa kirasının faize benzeme problemiğini çözmek için banka müşteriye vadeli satış ve peşin geri alış ile vadeli finansman alma imkânı sağlamaktadır. Artık bu haliyle akit bir borç akdi olmaktan çıkmaktadır ve satış akdi olmaktadır. Rehin ise satış sonrası oluşan borcun teminatıdır. Bu model de müşteri tarafından kurgu farkı bilinmeksizin akit gerçekleştirildiği için ar-rahnu olarak isimlendirilmektedir. Yukarıdaki şekil üzerinden modeli adım adım inceleyelim:

İlk aşamada, müşteri teminat olacak kıymetli eşya ile ar-rahnu finansmanı başvurusunda bulunmak için bankalara müracaat eder. İkinci aşamada, banka merhunun değeri üzerinden müşterinin alabileceği finansman tutarını (X RM) belirler ve icap kabul tamamlanır. Üçüncü aşamada, müşteri kıymetli eşyayı rehin olarak bırakır. Dördüncü aşamada, banka emtia tedarikçisinden emtia satın alır (X RM). Beşinci aşamada, banka emtiayı müşteriye onaylanan finansman tutarına (X RM) ek banka tarafından belirlenen kâr tutarı (Y RM) üzerinden vadeli olarak satar. Banka, müşteri adına emtianın satışını kabul edecek bir aracı olarak hareket eder (Emtia müşterinin eline geçmez). Bu satış sonucu müşteri bankaya vadeli satışın taksitlerini ödemeye başlar. Altıncı aşamada, müşteri daha sonra malı tedarikçiye bankanın vekaletiyle nakit olarak satar, bu satış sonucu banka elindeki malı tedarikçiye verir ve müşteriye satışının sonucu olan nakit satış bedelini verir. Yedinci aşamada, eğer ki borç tamamlanırsa merhun müşteriye iade

edilir. Borcun vadesinde tamamlanmaması halinde banka merhunu açık artırmaya götürme hakkına sahiptir (Amin ve Hassan, 2022).

SONUÇ

Rehin uygulamasını kullanmak isteyen kurum ve kuruluşların öncelikle Malezya örneğindeki şu konulara dikkat etmeleri gerekmektedir. Rehin uygulaması alt gelir grubuna hitap ettiği için orta kesimin nüfusta çoğunluk gösterdiği toplumlarda başarı gösteremeyebilir. Fakat yoksul toplumlarda hayat kurtaran bir mikro finans aracı haline gelme potansiyeli bulunmaktadır. Yapılan çalışmalarda kullanıcıların İslami farkındalıklarının zayıf olduğu ve rehin kurgusu ne olursa olsun rehin akdini aynı sandıkları vakidir. Bu sebeple kişiler daha düşük orandaki konvansiyonel bankalara veya daha yüksek oranda borç veren konvansiyonel rehin dükkanlarına yanaşabilmektedirler. Bunun yanında borç vadesinin konvansiyonel bankalara göre kısa oluşu yine müşterileri uzaklaştıran faktörler arasındadır (Cheong ve Sinnakkannu, 2012).

Müşteri tutumlarını inceleyen çalışmalarda müşterilerin banka veya rehin dükkanının mesafesinden çokça etkilendiklerini görmekteyiz. İslami banka veya rehin dükkanlarının şube azlığı İslami rehin uygulamalarına rağbeti azaltmaktadır. Burada dikkat çeken bir diğer durum ise müşteri banka hizmetlerinin kalite ve samimiyetine göre bankaya tutum geliştirmektedir (Bahari ve diğerleri, 2015, s.236).

Malezya'da rehin kullanıcılarının genelde alt kesimden oluşması, varlıklı nüfusu rehin uygulamalarından uzaklaştırdığı görülmektedir. Bu sebeple yeniden farklı bir ülkede kurgulanıp arz edilmesi halinde bu imaj geliştirilmezse ürünün toplumdaki her tabakaya hitap etme potansiyeli olacaktır. Kimlikle ilişkili bir diğer problematik ise dindar kesimin rehin akdine karşı takındığı olumsuz tavidir. Dindar kesimin faiz endişesi, onları rehin akdinden uzaklaştırmaktadır. Kasa kirasının borç miktarına göre belirlenmesi, bilinçli Müslümanlarda faiz endişesi yaratmakta ve bu problem dindarların İslami rehin uygulamalarından uzaklaşmasına neden olmaktadır (Amin ve Hassan, 2022). Bu problem ise akit kurgusunun ve anlatısının İslamlığına dikkat edilerek çözümlenecektir. Şüpheli bir ürünün toplum nezdinde de şüphe uyandıracağı göz önünde bulundurularak, ürünler çıkarılmalıdır.

Dikkat çekmek gerekir ki, bu çalışmada rehin akitleri sadece menkul kıymetlere taalluk eden yönü ile incelenmiştir. Bunun en temel sebebi literatürün günden güne ayrışmasıdır. Rehin denince ipotek uygulamasından ziyade menkul rehini (*ar-rahn*, *pledge*, *pawn*) akla gelmektedir. Bunun

aksine ipotek dendiğinde gayrimenkul rehini (*mortgage*) akla gelmektedir. Ancak İslami gayrimenkul rehini (ipotek) incelenmeye değer başka bir başlık olarak durmaktadır. Türkiye’de de İslami finans kurumlarının sıkça kullandığı bu teminat aracı genelde murabaha ile ilintili olarak satış akdine konu olmaktadır. Benzeri uygulamalar İslami finans kurumlarının bulunduğu, Birleşik Krallık dahil tüm ülkelerde varlık göstermektedir (Tameme ve Asutay, 2012). Bu bağlamda gayrimenkul rehini menkul rehinine nazaran daha geniş bir konu ve veri seti ihtiva edecektir.

Buna ek olarak, satış akdine konu olan rehin uygulamaları çalışmada ele alınmamıştır. Örneğin altının vadeli olarak satın alımı ve aynı zamanda aynı altının rehin tutulduğu yatırım araçları modelleri çalışmaya dahil edilmemiştir. Yukarıda açıklanan teverruk esaslı rehin uygulaması satış akdine konu gözüксе de sonuç itibarıyla bir finansman yöntemidir ve akde konu emtia gerçekte el değiştirmemektedir. Satış akdine konu rehin uygulamalarının çalışmada yer bulmamasının sebebi ise finansman araçlarının çalışmada derlenme çabası ile ilgilidir. Yatırım ve satış faaliyetlerine ilişkin rehin uygulamaları başka araştırmalara konu olabilir.

Görülebileceği üzere rehin uygulamaları farklı mezheplerde ve coğrafyalarda çeşitlilik arz etmektedir. Bu durumun sonucu olarak bir mezhebin perspektifinden öteki uygulamalar hatalı ve yanlış görülebilecekken mezhebin kendi sistemi içinde makul bir uygulama ortaya çıkabilmektedir. Yine de bu demek değildir ki bu uygulamalar direkt kendi coğrafyamıza taşınabilir. Bunun yerine bu uygulamalar incelenerek kendi mezhep sistemi içinde farklı alternatifler geliştirilmeye çalışılmalıdır. Çalışmada bahsedilen uygulamaların hatalarından dersler çıkarılmalıdır.

Süzgeçten geçirilmeden yapılacak bir kopyalama ile uygulamaların intikali büyük hasarlara ve problemlere kapı aralayabilecekken aksine iyi bir model fayda getirebilir. Özellikle günümüzdeki yüksek enflasyon oranları sonucu oluşan yüksek faiz oranları nedeniyle finansman bulmakta zorlanan insanlara rehin uygulaması güzel bir çıkış kapısı olabilecektir. Fakat bunun iyi düşünülüp tartıldıktan sonra uygulanmasında fayda olacaktır.

KAYNAKÇA

- Abdul-Rahman, A. ve Hafizi, A. M. (2015). *Ar-Rahnu* (Pawn-broking) in Al-Qamari Bank Berhad. *Emerald Emerging Markets Case Studies*, 5(5), 1–6. doi:10.1108/EEMCS-09-2014-0218
- Amin, H. ve Hassan, M. K. (2022). Millennials' acceptability of *tawarruq* -based *ar-rahnu* in Malaysia. *International Journal of Ethics and Systems*. doi:10.1108/IJOES-09-2021-0170
- Azman, N. H. N. ve Kassim, S. H. (2017). Pricing practices of ar-rahnu providers in Malaysia. *Middle East Journal of Management*, 4(1), 84–96.
- Azman, N. H. N., Zabri, M. Z. M., Kassim, S. Hj. ve Malim, N. A. K. (2020). Unleashing the Ar-Rahnu as a Micro-Financing Instrument for Micro-Entrepreneurs in Malaysia. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 10(6). doi:10.6007/IJARBS/v10-i6/7277
- Bahari, N. F. bt, Fisal, S. bt, Shahar, W. S. S. bt ve Shahadan, T. A. bin. (2015). The Development Of Islamic Pawnbroking in Malaysia, Application and ITS Challenges. doi:10.2991/iceb-15.2015.34
- Buhârî. (1997). *Sahîh Al-Bukhârî*. Riyad: Darussalam.
- Cebeci, İ. (2019). TEVERRUK. *TDV İslâm Ansiklopedisi*.
- Cheong, C. W. H. ve Sinnakkannu, J. (2012). Ar- Rahnu: Opportunities and Challenges in Malaysia. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.2112809
- Çalış, H. ve Hacak, H. (1988). REHİN. *TDV İslâm Ansiklopedisi*. İstanbul: TDV İslâm Araştırmaları Merkezi.
- Doğan, D. M. (2008). Rehin. *Doğan Büyük Türkçe Sözlük*. İstanbul: Pınar Yayınları.
- Graeber, D. (2011). *Debt: The First 5,000 Years*. New York: Melville House Publishing.
- Hj Sulaiman, N. S., Kassim, S. F., Alzoubi, I., Ashaboul, K. ve Abidin, M. Z. (2014). The comparison between ar-rahnu and conventional pawn broking. *Global Business and Economics*.
- Mohd Ali, N. A., Johari, Y. C. ve Abdul Fatah, M. M. (2017). Ar-Rahnu: A Review of Literature and Future Research. *SHS Web of Conferences*, 36, 00033. doi:10.1051/shsconf/20173600033
- Nisar, S. ve JAVED, K. (2004). Collateral (Al-Rahn) as Practiced by Muslim Funds of North India *الرهن كما تتعامل به الصناديق الإسلامية في شمال الهند*. *Journal of King Abdulaziz University : Islamic Economics*, 17.
- Paşa, A. C. (1959). *Açıklamalı Mecelle*. (A. H. Berki, Ed.). İstanbul: Hikmet Yayınları.
- Saleem, M. Y. (2015). Pledge, Mortgage, or Pawn (al-Rahn). *Islamic Commercial Law* içinde (ss. 123–128). Hoboken, NJ, USA: John Wiley & Sons, Inc. doi:10.1002/9781119198956.ch9
- Smith, A. (2007). *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*. Hampshire: Harriman House.

- Suprihatin, T. (2022). The Analysis Of Hibryd Contract Validity In The Fatwa Of The National Sharia Board Of Indonesian Ulema Council Concerning Rahn. *Amwaluna: Jurnal Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 6(1), 143–159.
- Tameme, M. ve Asutay, M. (2012). An empirical inquiry into marketing Islamic mortgages in the UK. *International Journal of Bank Marketing*, 30(3), 150–167. doi:10.1108/02652321211222531
- Wehr, H. (1976). رهن . (J. M. Cowan, Ed.) *A Dictionary of Modern Written Arabic*. New York: Spoken Language Services, Inc.
- Yalçın, A. (1989). *İslam Hukuku'nda rehin*. (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Zakaria, Z., Latif, R. A., Yaacob, S. E. ve Zain, M. N. M. (2013). The ability of Al-Rahn scheme and conventional pawnbroking to guarantee security of gold as collateral. *International Business Management*, 7(6), 426–431.

İSLAMİ FİNANS İÇİN YENİLİKÇİ ALTERNATİFLER: FİNANSAL TEKNOLOJİ (FİNTEK) ŞİRKETLERİ

Ayşe ESENKAYA*
Salih ÜLEV**

GİRİŞ

İçinde bulunduğumuz dönemde yaşadığımız gelişmeler ve karşı karşıya kaldığımız problemler bazı sistemsel değişim ve dönüşümleri gerekli kılmaktadır. Bilimsel ve teknolojik alanda yaşanan gelişmeler, bilgi ve belgeye ulaşmada, finansal karar ve davranışlarda kullanılan yöntemler açısından pek çok yenilik meydana getirmiştir. Örneğin geçtiğimiz günlerde yaşanan Covid-19 salgını sebebiyle başta rutin alışkanlıklarımız olmak üzere yaşam şeklimiz, sosyal hayatımız, ekonomik düzeyimiz, yatırım kararlarımız, tasarruf yöntemimiz gibi bizleri maddi ve manevi etkileyen birçok durumdan bahsetmemiz mümkündür. Süreç, yaşam şekil ve koşullarımızı değiştirmekle kalmayıp gerek çalışma hayatı gerekse eğitim faaliyetleri ile bizleri teknolojik gelişimin içinde yer almaya mecbur bırakarak birey ve kurumları yeni teknik ve organizasyonlar ile şekillendirmiştir. Dolayısıyla gelişimi süregelen dijital teknolojilerle birlikte dijital dönüşüm faaliyetleri de günümüzde daha büyük önem kazanmıştır. Dijital dönüşüm; çalışma şeklinin, rollerin, organizasyon yapısı ve ürünlerin dijital teknolojiler üzerinden yeniden yapılandırılması olarak tanımlanan bütüncül dönüşümü

* Sakarya Üniversitesi, SBE, İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü Yüksek Lisans Öğrencisi, ayse.esenkaya@ogr.sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1866-9605

** Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İslam İktisadı ve Finans Bölümü, salihulev@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0653-6821

ifade etmektedir (Tübitak Bilgem, 2020). Verimliliğin sağlanabilmesi, mevcut fırsatların yakalanarak yapıcı bir değişimin elde edilmesi dijital dönüşümün en temel amaçları arasında yer almaktadır.

Piyasalar, araç, aracı ve katılımcıların oluşturduğu yapıya finansal sistem denmektedir. Finansal sistemin unsurları bankacılık, sigortacılık ve sermaye piyasaları; başlıca görevleri ise tasarrufların verimli yatırım alanlarına yönlendirilmesi ve fon akışında risk yönetiminin etkinlik kazanmasıdır (Afşar, 2011). Finansal işlemler, ödemeler, harcamalar, yatırımlar ve tasarruflar gibi iktisadi faaliyetler insan yaşamının her döneminde ve birçok alanında yer alan ve yer almaya devam eden önemli ekonomik adımlardır. Finansal sistem birey ve kurumları sağladığı birçok işlevselliğin yanında bulunduğu ekonomik düzen içerisinde çeşitli yıpratıcı zorluklar ve caydırıcı engeller ile karşı karşıya bırakmaktadır.

Dijital dönüşümün etkilediği ve etkilendiği en önemli alanların başında finans sektörü bulunmaktadır. Şöyle ki dijital dönüşüm ve teknolojik gelişmeler iktisadi kalkınmayı sağlayarak ekonomilerin gelişmesinde oldukça önemli rol oynamaktadır (Konu, 2020). Teknolojik gelişmeler ve inovasyonlar, yeni uygulama ve enstrümanlar ülkeler arasında önemli bir rekabet alanına dönüşmektedir. Böylece alışageldiğimiz uygulamalar yerine bu alanlara yapılan yatırımların sayısı ve alanın önemi artarak devam etmektedir (Akyol ve Gurlaş, 2021).

Finansal sistem sağladığı birçok işlevselliğin yanında bulunduğu ekonomik düzen içerisinde çeşitli yıpratıcı zorluklar ve caydırıcı engeller ile karşı karşıya kalmaktadır. Özetle yaşanan gelişmeler finansal hizmetler sektöründe çok hızlı bir değişimin yaşanmasına sebep olmaktadır. Finansal sistemde gerek hız gerek ise maliyet bakımından karşılaşılan güçlüklerin yanında güvenilir bilgi ve belgeye erişme ihtiyacı toplumları önemli teknolojik gelişmelerin bir parçası yapmıştır. Finansal teknolojiler sektörel verimliliğin sağlanması, dinamik ve hareketli bir yapının kurulması açısından oldukça önemli konuma sahiptir. İktisadi kalkınmanın ve toplumsal refahın sağlanması adına bu gelişmelerin içinde bulunmak büyük önem arz etmektedir.

1. FİNTEK (FİNANSAL TEKNOLOJİLER)

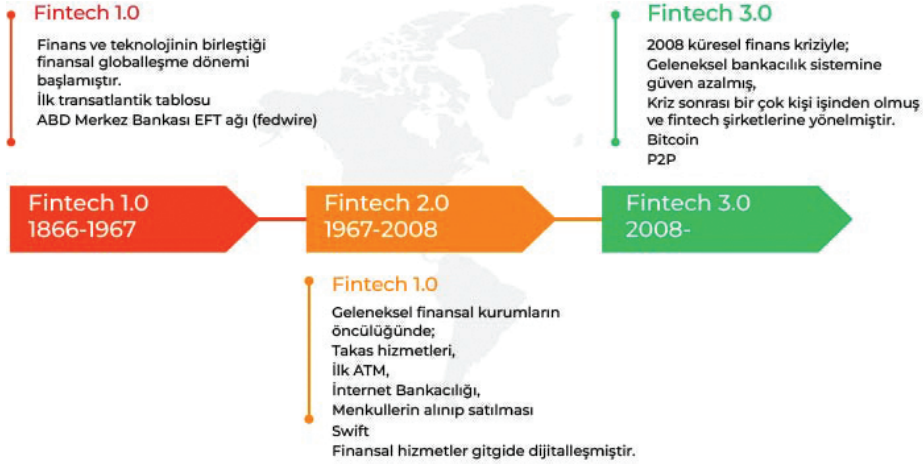
1.1. Kavramsal Olarak Fintek

Finansal teknolojiler, piyasada fintek olarak bilinen finans ve teknoloji kökünden gelmektedir. Fintekler temel olarak finansal hizmetlerin teknoloji ile birleşerek yenilikçi hizmet üretmesini kapsayan süreci ifade etmektedir.

Fintek girişimlerinin öncelikli amacı finansal hizmetleri daha hızlı, kolay ve erişilebilir kılarak kullanıcı dostu ürün ve uygulamalar geliştirmektir.

Finansal teknolojilerin gelişimi üç evrede incelenmektedir.

Şekil 1: Finteklerin Gelişimi



Kaynak: (Alam, Gupta, ve Zameni, 2021)

ABD Merkez Bankası EFT ağı (Fedwire) ve İlk transatlantik kablusunun kullanımı ile başlayan finans ve teknolojinin birleştiği finansal globalleşme dönemi 1866-1967 yıllarını kapsayan süreci ifade etmekte ve fintek gelişim sürecinin 1.0'ı olarak bilinmektedir. Geleneksel finansal kurumların öncülüğünde gerçekleştirilen takas hizmetleri, ilk ATM'nin kullanılması, internet bankacılığı işlemlerinin başlaması, borsanın kurularak menkullerin alınıp satılmaya başlaması ve Swift işlemlerinin gerçekleştirildiği fintek 2.0 dönemi 1967-2008 finansal krizine kadar olan süreci kapsamaktadır. Finansal hizmetlerin giderek dijitalleştiği bu dönemde yaşanan krizle birlikte finansal işlemlerde balonlar oluşmuş geleneksel bankacılık sistemine güven azalmıştır. Kriz sonrası birçok kişi işinden olmuş ve fintek şirketlerine yönelim başlamıştır. P2P yani eşler arası olarak gerçekleştirilen işlemlerle birlikte, bitcoin gibi kripto paraların ortaya çıkmasından günümüze kadar süregelen gelişmeler ise fintek 3.0 dönemi olarak bilinmektedir (Alam, Gupta, ve Zameni, 2021). Bu gelişmelerle birlikte fintekler hayatımıza tamamen girmiş ve finansal hizmetleri daha iyi, daha hızlı, daha kolay ve erişilebilir kılmak için gelişen teknoloji ve yazılımların bir araya gelmesi adına yeni girişimler oluşturulmuştur. Böylece yıkıcı dijital devrim olarak da ifade edilen bu süreçle bankacılık ve finans sektörü önemli değişim ve dönüşüm içine girmiş, fintek şirketleri yaygınlık kazanmıştır. Fintek şirketlerinin temelinde 'herkese uygun' geleneksel kredi ürünleri yerine özel

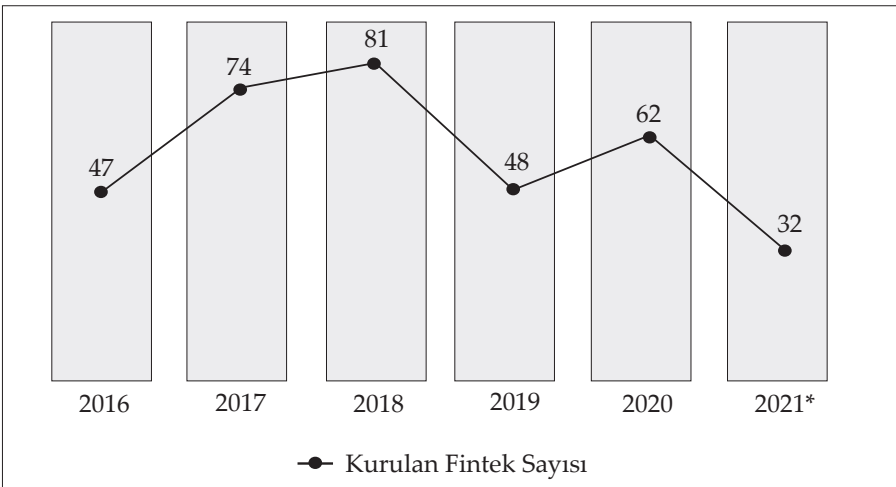
analizler neticesinde geliştirilen ‘müşterinin gereksinimlerine göre’ ürün geliştirilme özelliği yer almaktadır. Bu sebeple fintek şirketleri kolay ve esnek şartlarda finansman kullandırma aynı zamanda hızlı ve erişilebilir yapıları ile geniş kitlelere ulaşabilme potansiyeline sahip olarak geleneksel bankacılık sisteminden ayrılmaktadır.

1.2. Fintek Ekosistemi

Finansal ürün ve hizmetlerin kolay erişilebilir hale gelmesi, yeni iş modelleri ile teknolojinin birleşmesiyle oluşan ürünler ve teknolojik gelişmelerin tamamı fintek kapsamında değerlendirilmektedir. Fintek ekosistemi mobilite ve teknolojinin gelişimi ile geleneksel bankacılığın ötesinde, finans ve teknolojinin daha verimli kullanılmasıyla çözüm odaklı çalışarak, kullanıcıların finansal işlemlerini ve yaşamlarını kolaylaştırmayı hedeflemektedir. Dünyanın en büyük sektörü olarak kabul edilen finans sektörü değişime açık ve dinamik bir yapıda olduğu sektör için mobil teknolojiler ve inovasyonlar oldukça önemli bir yere sahiptir (Karaçayır ve Afşar , 2021).

Fintek girişimleri; bankacılık işlemleri, varlık ve ödeme yönetimi, kitlesel fonlama gibi çeşitli alanlarda faaliyet göstermektedir. Türkiye’de fintek ekosistemi incelendiğinde (Türkiye Fintek Ekosistemi Durum Raporu, 2021) raporuna göre 216 girişimin ödeme alanında, 70 girişimin bankacılık, 64 girişimin blockchain teknolojisi ve kripto varlıklar alanlarında, 58 girişim sigortacılık alanında olmak üzere varlık yönetimi, kitlesel fonlama, finansal hizmetler, para transferleri gibi çeşitli alanlarda geliştiği ve genişlediği görülmektedir.

Şekil 2: Türkiye’de Kurulan Finteklerin Sayısı



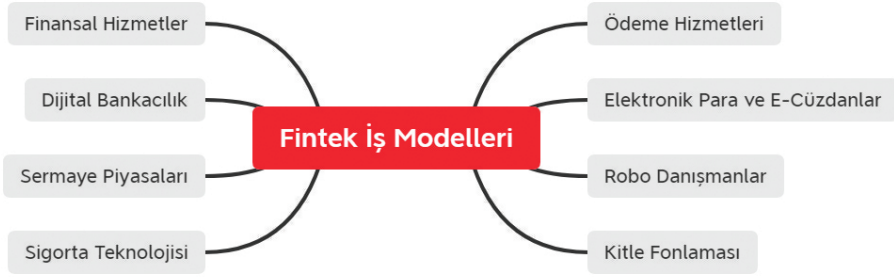
Kaynak: (T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, 2021), (*Aralık 2021 itibarıyla)

Geleneksel finans kuruluşlarının ulaşamadığı bankasız nüfus (unbanked), fintek şirketlerinin hedeflediği öncelikli kitlelerden biridir. Bu kitleye ulaşmak için farklı strateji ve yöntemler geliştirilmekte ve finansal kapsayıcılığı artırma yönünde çalışmalar yapılmaktadır. Tasarruf, yatırım, finansal planlama, sigorta ve borç verme gibi konularda geliştirilen çözümler ile fintekler son dönemlerde hızlı bir yükseliş yakalamıştır. Covid'19 salgını beraberinde dijital araç ve uygulamaların kullanımı da yaygınlık kazanmıştır. Fintek girişimleri tarafından sunulan çözümsel uygulamaların benimsenmesi de bu oranla benzer şekilde yukarı yönlü gelişim göstermiştir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi , 2021).

1.3. Fintek İş Modelleri

Günümüzde birçok sektörle hayatımızda yer edinen finansal teknolojilerin yaygın olarak sanal pos, dijital para, mobil ödeme sistemleri gibi hem işletmeler açısından hem de bireyler açısından kolaylık sağlayan birçok ürün ve hizmetinden bahsetmek mümkündür. Fintek dünyası birçok alt başlığa ayrılrsa da iş modelleri temelde finansal hizmetler, mobil ödeme hizmetleri, dijital bankacılık, kitlesel fonlama, sigortacılık ve robo danışmanlar başlıkları altında incelenebilmektedir.

Şekil 3: Fintek İş Modelleri



Kaynak: Alam vd.'den (2021) yararlanılarak yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

1. Finansal Hizmetler: Hem bankalar hem de fintek şirketleri aracılığıyla sağlanan bu hizmet, geleneksel para transferi işlemlerinin daha hızlı ve düşük maliyetli şekilde gerçekleştirilmesine olanak sağlamaktadır.
2. Ödeme Hizmetleri: Teknolojik gelişmeler beraberinde fiziki nakit kullanımı yerine mobil, fiziksel ve sanal pos aracılığıyla kart ile, temassız veya karekod ile ödemelerin yapılması mümkündür. Böylece işlemler daha kolay ve hızlı gerçekleştirilebilmektedir. Günümüzde

yakın mesafeli haberleşme ile elektronik cihazların temassız bağlanması ifade eden NFC (Near Field Communication) kablosuz ödeme işlemlerinin temassız olarak gerçekleştirilmesi yaygınlaşmıştır.

3. Dijital Bankacılık: Bankacılık sektöründe yaşanan dijitalleşme süreci, teknolojik gelişmelere paralel olarak daha hızlı ve kullanım kolaylığı sağlayan hizmet ve ürünleri ortaya çıkarmaktadır. Dijital bankacılıktaki gelişmeler rekabet, verimlilik ve müşteri ihtiyaçlarına en hızlı şekilde cevap verebilme gibi fırsat ve kazanımlar meydana getirmektedir (Bakırtaş ve Ustaömer, 2019).
4. Elektronik para ve E- Cüzdanlar: Kartlarda, cihazlarda veya bir sunucuda tutulabilen elektronik olarak saklanan ve ödeme işlemlerini yapmak için kullanılan parasal değerleri ifade etmektedir. Fintekler ile parasal değer karşılığında elektronik para ihraç etmek mümkündür. Böylece bankacılık hizmetlerinden yararlanmak istemeyen ya-hut yararlanamayan kişilere de hitap edebilmektedir.
5. Sermaye Piyasaları: Teknolojide yaşanan değişim ve gelişimler sermaye piyasalarını da etkilemektedir. Finansal teknolojiler sermaye piyasası yatırımlarının verimli ve güvenilir bir ortamda gerçekleşmesi için işlem ve işlem sonrası hizmetleri sağlayan sermaye piyasası altyapı kurumlarının iş modellerinin küresel düzeyde ve kısa zamanda önemli bir dönüşüme uğramasında potansiyel öneme sahiptir. Finansman kadar bilginin de çok değerli sayıldığı günümüzde, finansal teknolojilerin getirdiği yeni iş modelleri sermaye piyasası katılımcılarını da bu alanda düzenlemeler yapmaya ve yeni projeler geliştirmeye itmektedir. Bu doğrultuda elektronik hisse senetleri, akıllı sözleşmeler, dijital varlık ve servet yönetim platformları gibi yeni iş modelleri meydana gelmektedir (Görmez, 2017).
6. Robo Danışmanlar: Çeşitli yatırım fonu ve hisse senedi arasından seçim yapmak ve portföy çeşitlendirmesi yapmak, doğru zamanda alım-satım kararları verebilmek, piyasayı etkin bir şekilde takip etmek ve daha iyi getiriler sağlayabilmek finansal anlamda herkesin ulaşmak istediği işlevlerdir. Fakat karışık finansal işlemlerin yer aldığı piyasalarda birikim ve yatırımlarını yönetmek istemeyen, verdiği kararlar bakımından kendini güvende hissetmeyen veya bu doğrultuda yeterince donanımına sahip olmadığını düşünenler vardır ki bu noktalarda yapay zekaya sahip robo danışmanlar çözüm olarak karşımıza çıkmaktadır. Robo danışmanlar teknolojik altyapı temelinde işlev kazanmakta ve yeni nesil yapay zekaya sahip robo

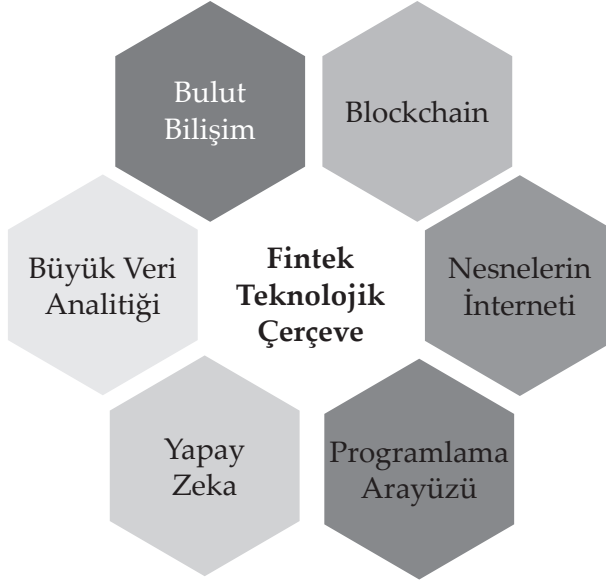
danışmanlar için insan müdahalesi bulunmamaktadır. Tüm işlemler çok kısa, saniyeler içerisinde gerçekleştirilebilmektedir. Müşterinin yakından tanınması, yatırım alışkanlıkları ve davranışlarının analiz edilmesi, risk profilinin çıkarılması robo danışmanların temel işlevlerindendir. Robo danışmanlar bunlara göre yatırım fonları ve hisse senetleri arasında seçim sağlamakta, seçilen finansal ürünler ile kişiye özel portföy oluşturulmaktadır. Robo danışman işlevi ile her yerden erişilebilirliğin sağlanması ve herkese aynı kalitede danışmanlık hizmetinin verilebilmesini amaçlanmaktadır.

7. Sigorta Teknolojisi: Sigorta şirketleri tarafından müşterilere çeşitli şart ve teminatlarda çok sayıda paket sunulmaktadır ki bu da karar vermeyi zorlaştırmaktadır. Sigorta şirketlerinin doğru ve güvenilir kararlar için eksiksiz bilgi ve belgeye ulaşması da güçlük oluşturmaktadır. Sigorta ve teknoloji kelimelerinin birleşimini ifade eden “insurtech” yenilikçi teknolojilerin sigorta sektörüne dâhil edilerek yapay zekâ aracılığıyla daha iyi hizmet verebilmesini hedeflemektedir. Yapay zekâ donanımı sayesinde müşterilerin geçmişe dair bankacılık, sağlık ve ulaşım gibi verilerinden yararlanılarak en uygun çözümleri içeren poliçelerin oluşturulabilmesi, özelleştirilmiş poliçeler ve sosyal sigorta gibi hizmetlerin sunulması, müşterilerin gözlenen davranışına göre dinamik olarak sigorta primi fiyatlandırması gibi çeşitli hizmetlerle sigortacılık sektörünün verimli hale getirilmesi amaçlanmaktadır (Alam, Gupta, ve Zameni, 2021). İslami finansın en önemli kurumlarından biri olan tekâfül yani katılım sigortacılığının da teknolojik uygulamaları ile müşteri tecrübelerinin iyileşmesi, kurumların çözüm odaklı yol haritaları çizebilmesi ayrıca uygulama ve kullanım rahatlığının sağlanması mümkündür.
8. Kitle Fonlaması: Kitle fonlaması SPK tebliğinde “Bir projenin veya girişim şirketinin ihtiyaç duyduğu fonu sağlamak amacıyla Kurul tarafından belirlenen esaslar dâhilinde Kanunun yatırımcı tazminine ilişkin hükümlerine tabi olmaksızın kitle fonlama platformları aracılığıyla halktan para toplanması” (SPK, 2021) olarak tanımlanmaktadır. Kitlesele Fonlama (Crowdfunding) uygulamaları özellikle erken aşama girişim ve projeler için alternatif bir finansman kaynağı olması dolayısıyla tüm dünyada artış trendi göstermektedir. Ödül, bağış, borç ve paya dayalı modelleri mevcuttur. Fintek girişimlerinin yaygınlık kazandığı en önemli alanlardan biri olan kitlesele fonlama üzerine geliştirilen platformlar yoluyla girişimcilerin fon bulma ihtiyacı karşılanabilmektedir (Demirdöğen, 2020).

1.4. Fintek Teknolojik Çerçeve

Günümüzde fintekler bankaya ihtiyaç duymaksızın geliştirilen ödeme sistemlerini destekleyen ön ödemeli kartlar ile her yerden alışverişin yapılmasını mümkün kılmaktadır. Finans sektörü ise kendini hızlı bir şekilde bu doğrultuda dönüştürerek teknolojik gelişmelere göre kendini uyarlamaktadır. Finteklere temel olan yeni nesil teknolojiler şu şekildedir:

Şekil 4: Yeni Nesil Teknolojiler ve Trendler



Kaynak: Alam vd.'den (2021) yararlanılarak yazarlar tarafından hazırlanmıştır.

1.4.1. Bulut Bilişim

Bulut, belirli yerde yer alan fiziksel bir varlık değil aksine veri depolama, yönetme, uygulamaları çalıştırma, yazılımları veya hizmetleri iletme üzerine tasarlanmış olan sunucuların birbirine bağlanarak tek bir ekosistemde çalıştığı ağı ifade etmektedir. Bulut bilişim sayesinde sunucularda depolanan verilere istenilen zamanda istenilen yerde ve tüm cihazlarda erişim mümkün olmaktadır (Mysoft, 2020). Böylece verilere geleneksel sistemin aksine tek bir bilgisayar yerine internet bağlantısı bulunan tüm cihazlardan erişilebilmektedir. İnternet ağı üzerinden mevcut, hızlı ve güncel veri ağının kullanılması zaman ve maliyet kazancı sağlamaktadır.

1.4.2. Blockchain

Blockchain, verinin tek bir merkez veya belirli grup tarafından değil, sisteme katılan herkes tarafından kayıt altına alındığı yani dağıtık veri yapısına sahip teknolojik sistemdir. Gelişen teknolojinin en önemli parçalarından biri blockchain teknolojisidir. Kripto paraların doğuşuna temel teşkil eden blockchain teknolojisi, gerçekleştirilen her bir işlemin bloklara kaydedilmesi ile oluşturulan bir veri tabanı kayıt defteridir. Dağıtık bir ağ yapısına sahip blockchain teknolojisi ile verilerin tek bir bilgisayarda değil, ağa dahil olan tüm bilgisayarlarda kopyaları saklanmaktadır. Gerçekleştirilen her işlemde eş zamanlı olarak güncellenen sistem, herhangi bir aracıya ihtiyaç duyulmadan eşler arası P2P (Peer to peer) olarak çalışmaktadır (Aksoy, 2018). Güven, insan ilişkilerinin temelinde yatan önemli bir unsurdur. Blockchain bazlı çalışan sistemlerin ana hedefi iki taraf arasında yapılan işlemlerde merkezi bir aracının sağladığı güven hizmetini makinelere yaymaktır (Sert, 2020). Ağa dahil olan tüm katılımcılar tarafından bilgilerin şeffaf bir şekilde tutulmasını sağlayan, tutulan bilgilerin ise geriye dönük değişimine izin vermeyen sistem sayesinde güven unsuru sağlanmaktadır (Güven ve Şahinöz, 2018).

İşlem yapan kullanıcılar arasında belirli durum ve koşullar sağlandığında önceden belirlenmiş işlemlere göre otomatik olarak çalışan bilgisayar kodu ile kendi kendini yürüten anlaşmaya akıllı sözleşme denmektedir (Hamza, 2020). Akıllı sözleşmeler ile işlev kazanan blockchain teknolojisi; dijital servislerde kimlik bilgilerinin saklanması ve gerektiğinde kontrollü bir şekilde sunulabilmesi için dijital kimlik, müşteri tanıma, küresel ödeme sistemleri finansal işlemlerde serbestleşme; ticari ve finansal faaliyetlerin hızlanması, yurt içi ve yurt dışı ödeme ağının gelişmesini sağlamaktadır. Buna altyapı oluşturan ödeme sistemlerinin ise güvenli ve etkin işleyişi önem kazanmaktadır (TCMB, 2014). Mikrofinans, bağış ve hayır toplama, girişim sermayesinin karşılanması, vergi toplama ve yönetme gibi iş modellerinin blockchain teknolojisi üzerinden uygulanması mümkündür.

1.4.3. Büyük Veri Analitiği

Farklı kaynaklardan farklı boyut ve yapılarda bilgileri içeren çeşitli veri kümelerine karşı gelişmiş analitik tekniklerin kullanılmasına büyük veri analitiği denilmektedir. Firmaların sahip oldukları verilerle beraber büyük veri analitiği üzerinden müşteriye özel hizmet mekanizmaları oluşturabilmesi mümkündür. Fintek şirketlerine pazarlama ve operasyon masrafları açısından oldukça önemli fırsatlar sunacak teknolojik yeniliktir.

Büyük veriyi daha iyi anlamak için dört unsur karşımıza çıkmaktadır. Bunlar sırasıyla hacim, hız, çeşitlilik ve karmaşıdır. Hacim, toplanan verinin büyüklüğünü ifade etmektedir. Hız, belirli bir sürede üretilen veri miktarı ve verinin yayılma hızını ifade etmektedir. Çeşitlilik ise üretilen verinin sözel veri, yazılı veri, görsel veri gibi farklı veri kaynaklarından elde edilmesidir. Karmaşa ise dakikada Youtube'a yüklenen videolar, MOBESE kamera kayıtları twitterda dakikada yapılan paylaşımlar gibi pek çok kaynaktan gelen veri yığınlarını ifade etmektedir (Usta, 2022). Ham veri insanlar için çok bir anlam ifade etmemektedir. Fakat ham veriler hacim, hız, çeşitlilik ve karmaşa ile birlikte kümelenmeye başlar. Üzerinde çalışarak, çeşitli sınıflamalar yaparak veriler değere dönüşmeye ve anlam kazanmaya başlamaktadır. Elde edilen ham verilere; metin analizi, yüz tanıma, duygu analizi, ses tanıma, hareket analizi, sensör analizi gibi özellikler eklediğinizde, elinizdeki ham veri değere dönüşmeye başlar. Fintek sektörleri için büyük veri analitiği bu açıdan oldukça önemlidir.

1.4.4. Nesnelerin İnterneti (IOT)

Makinelerle sınırlı olmayıp lamba, kahve makinesi gibi basit cihazlarda dahil akla gelebilecek tüm nesnelerin internete ve diğer tüm cihazlara bağlanabilmesini sağlayan teknolojik yeniliktir. İnsana gerek duymadan bir ağ üzerinden veri aktarımını mümkün kılan teknoloji; fintek şirketlerinin veri depolama, yönetme ve paylaşma süreçlerine destek olmakta, ulaşılabilirliği arttırmaktadır. Erken dönemde araç sigortaları alanında kullanılan nesnelerin interneti, gelişen teknolojiyle hem insurtech alanında kullanımını arttırmaktadır. Akıllı ve giyilebilir cihazlar sayesinde kişilerin kişisel sağlık verilerinden, spor ve yeme alışkanlıklarına kadar pek çok veri insurtech alanında kullanılabilmektedir. Kişilerin hayat sigorta primlerinden, kasko ve trafik sigorta primlerinin belirlenmesinde bu tip veriler nesnelerin interneti yoluyla elde edilebilmektedir (Stefan, 2022).

1.4.5. Yapay Zekâ

Basitçe ifade edilecek olursa yapılması için insan zekâsı gerektiği düşünülün iş ve işlemlerin bilgisayarlar tarafından yapılmasıdır. Çeşitli teknolojiler ile donatılan yapay zekâ sayesinde insan, nesne ve durumlardan elde edilen bilgiler makine veya uygulamalar tarafından anlamlandırılarak daha doğru ve çözümçül kararların alınması sağlanabilmektedir. Yapay zekâ, büyük verilerin, sürekli deneme yanılma yoluyla işlenmesine ve insan beyninin yaptığı çözümlemeleri yapmaya çalışmaktadır. Yapay zekâ teknolojileri fintek alanında da giderek daha fazla kullanılmaktadır. Örneğin bir

oteller zinciri, yer, iklim ve müşteri tercihleri gibi verileri kullanarak yapay zeka ile fiyatlarını belirlemektedir (Leylak, 2022).

1.4.6. Uygulama Programlama Arayüzü (API)

API teknolojileri, birbirinden bağımsız iki uygulamanın birbirine entegre olabilmesi, bir uygulamanın işlevlerinin başka bir uygulamada da kullanılabilmesini sağlayan teknolojilerdir. Giderek artan dijitalleşmeyle birlikte ortaya çıkan dijital uygulama bolluğu içerisinde kullanıcılar birden fazla fonksiyonu daha hızlı bir biçimde çözümleyebilen uygulamaları talep etmektedir. (Esen, 2022). Bu tür API teknolojileri, birden fazla bankada hesabı olan müşterilerden tek bir arayüzle bütün bankalardaki işlemlerini görebilmelerine imkan sağlayan uygulamalar olarak karşımıza çıktığı gibi çok sayıda otelden veri çekerek müşterilere direkt ulaşan şirketler olarak da karşımıza çıkmaktadır.

2. YASAL ÇERÇEVE VE REGÜLASYONLAR

Piyasaların güven vermesi, kişi ve kurumların endişe etmeden piyasada bulunabilmesi ve işlem yapabilmesi bazı düzenlemeleri önemli ve gerekli kılmaktadır. Finansal teknolojiler belirli bir merkeze bağlı kalmaksızın küresel ölçekte her türlü finansal işlemleri yapabilmeye imkân tanımaktadır. Söz konusu bu avantajların aksine yasa dışı işlemler, dolandırıcılık, zimmete para geçirme, manipülasyon gibi eylemlerle çeşitli problemler de oluşabilmektedir. Teknolojik gelişmeler neticesinde meydana gelebilecek olumsuzlukların bertaraf edilmesi için değişen ve gelişen piyasalarda düzenleyici ve denetleyici mekanizmalara gereksinim duyulmaktadır (Demirdöğen, 2019). Düzenleme mekanizması bir zorunluluğun ötesinde fintek ekosisteminin gelişimi için önemli bir ihtiyaçtır. Sektörün, şirketlerin ilgili yönetmeliklere uyumunu sağlamak üzere bulut bilişim ve büyük veri yazılımlarını kullanarak hizmet sağlayıcı uygulama ve şirketleri kapsayan alan regtech olarak ifade edilmektedir (Alam, Gupta, ve Zameni, 2021). Regtek şirketleri mevzuat raporlama, risk yönetimi, doğrulama, uyum ve işlem izleme gibi alanlarda hizmet vermektedir. Regülasyon teknolojisi firmaların uygunluk ve denetlenebilirlik anlamında oluşabilecek operasyonel masraflarını ve risklerini azaltmaya, iş süreçlerinin hız ve etkinlik kazanmasına yardımcı olmaktadır (Demirdöğen, 2019).

Kurum ve bireylerin fintek sektörüne olan üst düzey ilgileri bu sektörü en gözde sektörler arasına getirir de regülatif süreçlerden geçmedeki zorluklar Türkiye’de küresel pazarlara açılma konusunu olumsuz etkilemektedir. Çünkü fintek girişimleri ülkeler için farklı regülatif süreçlerden

oluşmaktadır. Regülatif adımlar fintek sektörünün gelişimini etkileyen en önemli hususlardan biridir. Fintek sektörünün Türkiye'deki regülatif gelişimi şöyle özetlenebilmektedir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, 2021);

Türkiye'de fintek alanında yapılan ilk düzenlemeler 2010'lu yılların başlarına dayanmaktadır. 2012 yılında ise yeni nesil ödeme cihazları zorunlu hale gelmiş, bununla birlikte bu alanda yeni birçok fintek girişimi ortaya çıkmıştır. 2013 yılında elektronik para ve ödeme kuruluşu lisansları verilmeye başlanmış, Aralık 2021 tarihi itibarıyla toplam 56 firmaya lisans verilmiştir. Böylece bu alandaki girişimlerin sayısı da hızla artmıştır. Özellikle son üç yılda fintek şirketlerinin güçlendirilmesi, bankaların dijitalleşmesinin teşvik edilmesi ve açık bankacılığın önünün açılması için birçok düzenleme yayımlanmıştır. 2019 yılında paya dayalı kitle fonlaması ile ilgili tebliğ yayımlanmış, Aralık 2021 itibarıyla 5 paya dayalı kitle fonlaması platformu onaylanmıştır. Böylece paya dayalı kitle fonlama girişimcileri için iyi bir finansman kaynağı oluşmuştur. 2019 yılına dair diğer bir önemli gelişme ise ödeme hizmeti sağlayıcılarının denetim ve düzenleme yetkisinin Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na geçmesi olmuştur. Bu sayede düzenlemelerde merkezileşme hız getirecek, ileriki dönemlerde daha fazla ve daha hızlı yenilikçi düzenlemeler yapılabilecektir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, 2021).

2020 yılında yaşanan pandemi süreci etkisiyle bankacılık işlemlerinde dijitalleşme ihtiyacı daha fazla ön plana çıkmış, finansal kurum ve kuruluşlar ile potansiyel müşteriler arasındaki sözleşmelerde yüz yüze gelme ihtiyacı ortadan kalkarak tüm işlemler dijital ortamlara aktarılmıştır. Karekod teknolojisinin kullanımı hususunda bir standart getirilmiş, TR Karekod sistemi hayata geçirilmiştir. TR Karekod sistemi kanun kapsamındaki tüm ödemelerde kullanılabilecek olan karekodu ifade etmektedir (TCMB, 2020). "Dijital Türk Lirası İşbirliği Platformu" ve "Türkiye Ödeme ve Elektronik Para Kuruluşları Birliği" kurularak, ödeme hizmetleri için ikincil düzenleme, görüntülü görüşme yoluyla kimlik doğrulama işlevi, borca dayalı kitle fonlaması ilkeleri, servis modeli bankacılığı ve dijital bankacılık, Avrupa Ödeme Hizmetleri Direktifi 2 (PSD2) düzeyinde açık bankacılık düzenlemeleri gibi birçok alanda yapılan yenilikler 2022 yılında fintekler için önemli fırsatların doğmasının önünü açmaktadır. TBB tarafından yayınlanan rapordaki istatistiklere göre Haziran 2021'de aktif dijital bankacılık müşteri sayısının 70 milyon 776 bin kişiye ulaştığı görülmektedir (TBB, 2021)

Son dönemlerdeki gelişmelere bakacak olursak Türkiye'de son yıllarda finansal alanda oldukça hızlı şekilde reformlar gerçekleştirilmektedir. Fi-

nans merkezi içerisinde teknopark statüsünde fintek temalı olarak “İstanbul Finans ve Teknoloji Üssü” kurulması bu sayede Türkiye’nin bölgesel ve küresel fintek merkezi haline gelmesi planlanmaktadır. Finteklerin ürün ve hizmetlerinin gelişiminde kritik öneme sahip gelişmeler yaşanmaktadır. Gelişimlerin en önemli paydaşlarından biri de Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisidir. Bu alanda Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi ve çeşitli kurum ve kuruluşların beraberliğinde yürütülen “Milli Fintek Stratejisi” çalışmaları alan için en önemli gelişmeleri oluşturmaktadır. CBFO tarafından “Milli Fintek Strateji Belgesi” hazırlanmaktadır. Bu belge ile Türkiye’de fintek ekosistemi için şu amaçlar belirlenmiştir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi, 2021);

- Fintek ekosisteminin gelecek hedeflerinin açıkça ortaya koyulması
- Bu alanda diğer ülkeler ile rekabet edebilir konuma gelinebilmesi
- Finansal teknolojilere ilişkin mevzuatın yeni iş modellerini destekleyecek şekilde tasarlanması

3. İSLAMİ FİNTEK

İslami finansal sistem, şer’i kurallarla sınırlı olduğundan konvansiyonel finansal sistemde kullanılan her türlü argüman kullanılamamaktadır. Fintekler, İslami finansın gelişiminde önemli bir potansiyele sahiptir. Sahip olunan teknolojik avantajlar ve sunulan fırsatlar içinde bulunduğumuz konvansiyonel finansal sistemin kısıtlarından çıkabilmek adına önemli bir aşamayı ifade etmektedir. İslami finansal hizmetler sunan İslami fintekler, bu hizmetleri kolay uygulanabilir ve erişilebilir hale getirerek dijital ortama aktarmaktadır. Ayrıca geleneksel bankacılık sisteminde karşı karşıya kalınan oran, komisyon ve teminat gibi önemli maliyetler İslami finansın önünde dezavantaj olarak karşılaşılan zorunluluklar düzenlemeler ile İslami finteklerde yeniden kurgulanabilmektedir (Demirdöğen, 2019).

Gelişen teknoloji ile İslami finans entegrasyonu sonucunda önemli girişimler gerçekleştirilmiştir. Yaşanan bu gelişmeler sonucunda İslami finans sektörüne olan ilgi ve güven artarken küresel anlamda kabul görmesi ve kullanımının yaygınlaşması kaçınılmaz hale gelmektedir. Dünya bankasının yapmış olduğu araştırmaya göre Güneydoğu Asya bölgesinde 600 milyon insanın sadece %27 sinin banka hesabının bulunduğu bilinmektedir. Finansal hizmetlere erişimi olmayanların %40’ını ise Müslümanlar oluşturmaktadır. Bu da göstermektedir ki İslami finteklerin gelişimi için temas edilmemiş büyük bir müşteri tabanı bulunmaktadır. Bu durum İslami finteklerin gelişimine ivme kazandırmaktadır.

İslami finansal sistemin temelinde yer alan adil paylaşım sistemi ve faizsizlik prensibi temelinde geliştirilen ürünler ile teknolojinin birleşmesi sonucunda karşımıza çıkan İslami fintekler sayesinde herkesin ulaşabileceği, açık, şeffaf ve toplumsal refaha imkân sağlayan hizmetler mümkün olmaktadır. İslami finansın ana ilkelerini oluşturan toplumsal adalet, faizsiz kazanç, zekât, ortaklık gibi meselelerin İslami finteklerle çözüme kavuşturulması, İslami finansa yöneltilen bankacılık ve ödeme sistemleri anlamındaki eleştirilerden uzaklaştırarak dijital yeniliklerden faydalanılarak İslami finansa uygun ilke ve prensiplerle uygulamaların geliştirilmesi önem arz etmektedir. Katılım bankalarının geleneksel olarak sunduğu hizmetler mobil ve internet bankacılık sistemine dönüşürken, Aynı zamanda İslami finteklerin yaygınlaşması ile konvansiyonel finansal sisteme mecbur kalarak mali işlerini yürütmek zorunda kalan önemli bir kesimin İslami finans enstrümanlarını kullanması da mümkün hale gelmektedir.

İslami fintek ekosistemi; İslami kitle fonlaması, helal varlık yönetimi, ticaret ve tüketici finansmanı, dijital cüzdan ve ödemeler gibi önemli kullanım alanlarına sahiptir. İslami fintek girişimleri körfez ülkeleri, Endonezya ve Malezya gibi ülkelerde ciddi artış göstermektedir. IFN Fintech (2021) tarafından yayınlanan raporda küresel anlamda 275 İslami fintek şirketinin varlığından bahsedilmektedir. Ülkemizde Albaraka Garaj ve Kuveyt Türk'ün Senin Bankan, Lonca ve Architect gibi fintek alanında önemli girişimlerinin olduğu görülmektedir. Ayrıca ülkemizde Menapay, Wigorta, Maqasid Capital, DigitalZakat, Mükafat Portföy, Paycell gibi önemli fintech girişimleri bulunmaktadır.

3.1. Uygulamalarla İslami Fintek

Özelleşmiş hizmetler, kullanımda kolaylık, fiyat ve maliyet avantajları, durumun, ortamın, kişinin, bölgenin özelliklerine göre hızlı ve esnek hareket edebilme özellikleri fintek firmaları ve bankaların beraberliğini geliştirmiş, bankaların çeşitli fintek girişimleri ile ürün ve hizmet ağlarını güçlendirdiği görülmüştür. Türkiye'deki birçok banka, yeni ürün ve uygulama geliştirmek, gelişen finansal teknolojileri uygulamak ve inovasyonlarla rekabet avantajı sağlamak için kendi teknoloji iştiraklerini kurmaktadır. Bankalar, girişim sermayesi fonu ile fintek ve diğer sektörlere yatırım yapmada oldukça aktif bulunmaktadırlar. İslami finans alanında yürütülen fintek uygulamalarına bakıldığında Albaraka, Kuveyt Türk, Türkiye Finans gibi kurumların çeşitli fintek girişimleri ile sektörde güçlü adımlar attıkları görülmektedir. Belirtilen kurumlar tarafından geliştirilen fintek girişimlerinin birkaçı şu şekildedir:

3.1.1. Architect

Architect Kuveyt Türk Katılım Bankasının bir iştirakidir. Finans sektörü için küresel düzeyde inovatif teknoloji ürünlerini sunabilme misyonu ile 2015 yılında kurulmuş olan Architect, Türkiye, MENA, Avrupa ve Asya bölgelerinde Kuwait Finance House Grubunun tüm bankalarına ve teknoloji şirketlerine yüksek güvenlik koşulları ve teknolojik yenilikler ile çeşitli ürün/hizmet sunmaktadır. Geliştirilen ürünler Kuwait Finance House, Turkcell, Vakıf Katılım, Emlak Katılım, Albaraka Türk, Golden Global gibi dünya çapında birçok şirkette kullanılmaktadır. Ülkemizde 5 bankanın bankacılık yapısının uçtan uca bankacılık altyapısı Architect platformu ile inşa edildiği ve bu platform üzerinde çalıştığı bilinmektedir. Finansal teknolojiler alanında gelişen Architect platformunun sunduğu 7 tane ürünü bulunmaktadır. Bunlar (Architect, 2021);

► Airplatform

Papara, İyzi, Fastpay gibi elektronik para şirketlerine ve ödeme kuruluşlarına bulut tabanlı çalışan yazılım hizmeti sunan altyapı modeli sağlanmaktadır.

► Tüketici Finansmanı

Sistem ile müşteri yönetimi, kredi skorlama, tahsis ve kullandırım, alacak yönetimi, komisyon, masraf yönetimi gibi tüm ihtiyaçlar Kuveyt Türk'e ait bir yazılım olan BOA Bankacılık ve Teknoloji Platformu ile karşılanarak tüketicilere kolaylıkla finansman sağlanmaktadır.

► Tedarikçi Finansmanı Sistemi

Alıcı ve tedarikçilerin sipariş, ödeme ve finansman süreçlerini katılım bankacılığı esaslarına uygun olarak esnek, hızlı ve güvenli şekilde gerçekleştirmesini sağlayan sistemdir.

► Powerfactor

Powerfactor, mobil ve web uygulamaları için güvenlik kabiliyetini arttıran çok faktörlü kimlik doğrulama mekanizması çözümü sunmaktadır. Kolay yönetilebilen bu sistem ile katılımcıların uygulamalara giriş güvenliği sağlanmaktadır.

► Apigo

Banka ve fintech şirketlerinin tüm API'lerini tek platform üzerinde sunabilmelerini, yeni fintechlerin banka ve finans kuruluşlarına entegre olmasını sağlamaktadır

► P2P Lending

Aracı finans kurumlarını ortadan kaldıran, işlemlerin üçüncü tarafa gerek kalmaksızın fon açığı ve fon fazlası olan tarafların kendi için uygun olanı, kendilerinin seçip fon transferi yapabildikleri platformdur. P2P işlemler sayesinde iş adımları kolaylaşmakta ve süreç geleceksel sistemden daha hızlı ilerlemektedir.

► XTM

Çağrı merkezlerine video konferans yöntemiyle bağlanarak özel dijital cihazlarla bankacılık işlemlerinin kolaylıkla gerçekleştirildiği insansız şube modelidir. Dijital cihaz ve yöntemlerle donatılmış merkezde müşterilerin finansal talepleri karşılık bulabilmektedir.

3.1.2. Albaraka Garaj

Albaraka Garaj, Albaraka Türk katılım bankasının bir iştirakidir. Startup Hızlandırma Merkezi'nde finansal teknolojilerden büyük veri analitiğine, ödeme sistemlerinden yapay zekaya kadar çeşitli alanlarda çalışan girişimler bulunmaktadır. Albaraka Garaj'ın teknoloji tabanlı iş fikrine ve projesine sahip girişimcilerin desteklenmesi temelindeki programları fintek ekosisteminin gelişimi ve genişlemesinde önemli bir paya sahiptir. Albaraka Garaj'ın sağladığı imkânlar şu şekildedir (Albaraka Garaj, t.y.). Platform girişimleri Albaraka Portföy Yönetim A.Ş'ye ait Startup GSYF üzerinden yapılan yatırımlarda öncelik kazanmaktadır. Startup GSYF erken aşamadan başlayarak tüm aşamalardaki girişimlere yatırım yapmayı amaçlayan bir girişim sermayesi yatırım fonudur.

- TÜBİTAK'ın teknoloji tabanlı yenilikçi iş fikirlerinin desteklendiği program olan TÜBİTAK BİGG'de uygulayıcı kuruluş olarak hizmet veren Albaraka Türk bu sayede fikir aşamasındaki girişimcilere de destek vermektedir.
- Girişimciler arasında verimli bir bağ kurulabilmesi, iş birliklerinin geliştirilmesi ve girişimcilerin birbirlerine katkıda bulunabilmeleri için yeni dönem girişimcileri ve eski dönem girişimcileri bir araya getirmek üzere "Alumni Mentor" ağı oluşturulmuştur.
- Albaraka'nın ve çalışılan sektörün üst düzey yöneticileri ile görüşülerek ağ oluşturma olanağı sağlanmaktadır.
- Girişimcilere İstanbul ve Berlin'de açık ofis, toplantı salonları ve etkinlik alanları imkânı sağlanarak ortak çalışma alanı, mentorluk ve danışmanlık imkanları sunulmaktadır.

- Hızlandırma programını başarıyla tamamlayan girişimcilere 50.000 TL'ye kadar hibe desteği verilmektedir.
- Albaraka Garaj'ın hızlandırma aşamasını tamamlayan ekiplere Albaraka Portföy yönetimindeki Girişim Sermayesi Fintech Yatırım Fonu'ndan yatırım alabilmeleri için destek sağlanmaktadır.
- İş stratejisi, finansal analiz, yatırımcı bulma ve kabul etme, pazarlama, satış stratejisi, insan kaynakları, iş ortakları gibi konularda girişimcilere eğitim verilerek kreatif düşüncüyü geliştirecek farklı alanlarda programlardan faydalanılabilmesi mümkün kılınmaktadır.
- Albaraka API platformu ile Albaraka'nın tüm bankacılık alt yapısına erişim sağlanabilmektedir.

3.1.3. TFX Target

Türkiye Finans katılım bankası iştiraki olan TFX Target, hesaba entegreli portföy yapısı sayesinde yatırım işlemlerinin kolaylıkla gerçekleştirilebildiği bir yatırım platformudur. Platform üzerinden katılım bankacılığı prensiplerine uygun olarak kira sertifikası, yurt içi/yurt dışı hisse senedi ve yatırım fonu işlemleri gerçekleştirebilir, takip ve analizler kolaylıkla yapılabilmektedir (TFX Target).

3.1.4. MaQasid

MaQasid Gayrimenkul ve Girişim Sermayesi Portföy Yönetim Şirketi Türkiye'de kurulmuş olan ve yalnızca faizsiz finans alanda faaliyet gösteren ilk bağımsız portföy yönetim şirkettir. MaQasid'in hikayesi 2015 yılında bu alanda piyasadaki boşluğun fark edilmesi ile başlayıp olası çözümler için model geliştirilmesi ve olumlu test sonuçların alınması neticesinde faaliyete geçmesi ile devam etmiştir. MaQasid'in geliştirilen yeni formu Türkiye Sermaye Piyasası Kurulu tarafından tam yetkilendirilmiş, yerel ve uluslararası düzeyde operasyon yapma kabiliyeti olan bir portföy yönetim şirketi olma özelliği taşımaktadır. Fon bulucu, katılım sigortacılığı, yenilenebilir enerji, yenilikçi teknolojiler, girişim sermayesi yatırım fonları ve imar gayrimenkul yatırım fonları gibi sahip olduğu çeşitli yatırım fonları yoluyla platform tarafından gelişmiş teknolojiler ile faizsiz finansal sisteme uygun olarak hissedarlarının güvenilir ve sürdürülebilir büyümesinin sağlanması hedeflenmektedir (MaQasid Portfolio Management, 2018).

3.1.5. Digital Zekât

Birleşmiş Milletler tarafından ilan edilen sürdürülebilir kalkınma hedeflerinde “Eşitsizliklerin Azaltılması” “Yoksulluğa Son” ve “İnsana Yakışır İş ve Ekonomik Büyüme” hedefleri yer almaktadır. Zekâtın gelir eşitsizliğinin önüne geçebileceğinden hareketle yapılan girişimde dijital ortamda hesaplanan zekâtın şeffaf bir şekilde etki yaratacak projelere aktarılması amaçlanmakta ve zekâtın kolay hesaplanarak güvenilir ve sürdürülebilir bir şekilde yönetimi sağlanırken finansal eşitsizliklerin neden olduğu sorunları çözmesi de hedeflenmektedir. Zekâtın hesaplanması, doğru yere ve doğru bir şekilde verilmesi konusunda kişilerin ve işletmelerin zekât yönetimlerini yapabilecekleri bir yönetim platformunun oluşturulması amacıyla oluşturulmuş İslami fintek platformudur (İmece, 2019).

SONUÇ

İslam, toplumun sadece dini sorumlulukları, ahlaki öğretileri ile sınırlı olmayıp hayatın her alanını kuşatarak iktisadi ve sosyal hayata da dâhil ve müdahil olan bir din olagelmektedir. (Fidan, 2020). Küresel ekonomik düzen, birey ve toplumlara fayda sağlayacak sürdürülebilir, dengeli ve adil ekonomik düzen meydana getirebilecek bir sistemi gerekli kılmaktadır ki bu da İslami finansal sistemle mümkün olmaktadır (Ayub, 2017). İslami finans; temel kavramları, yasaları ve etik kuralları ile alım-satım ve ticareti desteklerken aynı zamanda dürüstlük, sosyal adalet ve ahlaki gözetilgi kesin olarak bilinmektedir. İslami finans, israfın engellendiği, toplum menfaatlerinin gözetildiği ve iktisadi dayanışma niteliğine sahip ekonomik bir sistemdir. Bu özellikleriyle de kapitalist piyasadan farklı olarak, belirli ölçüde toplum menfaatlerini tehlikeye sokmayacak şekilde, bütün meşru iktisadi faaliyetleri hem tanımakta hem de yapılmasını teşvik etmektedir (Tabakoğlu ve Kurt, 1987). İslam ticaret hukukunun piyasalara ve finansal işlemlere dair yasakları temelde dört başlık altında özetlenebilmektedir. Bunlar; faiz, garar (belirsizlik), meysir (kumar) ve haram olan tüm ürün ve hizmetlerdir. İslami finansal sistem içinde yer alan piyasaların, kurum ve kuruluşların bu unsurları barındırmaması gerekmektedir. Aksi durumda elde edilen gelirler İslami açıdan meşru ve helal kabul edilmemektedir (Camgöz, 2018) (Karakoç, 1967). İslami finansal ekosistemin gelişmesi ve genişlemesi için var olan bazı engellerin teknolojik yeniliklerle çözülebileceği bilinmektedir. Teknoloji çağının gelişmelerinin üst düzeyde hissedildiği günümüzde var olan fırsatlar değerlendirilmeli, bilhassa teknolojik yeniliklerin İslami finansın gelişimine sağlayabileceği destek mercek altına alınmalıdır. İslami fintek girişimlerinin de bu minvalde değerlendirilmesi

şer'i uyum süreçlerinin doğru ve tarafsız gerçekleştirilmesi önem arz etmektedir.

Bilgi ve iletişim teknolojilerindeki sürekli gelişim dijitalleşmeye de ivme kazandırmaktadır. Dijital teknolojiler daha çok ödeme araçları, iletişim kanallarını kapsarken günümüzde bu durum değişmekte ve geleneksel iş modellerinin de dijital platformlara aktarılması gündeme gelmektedir. Finansal hizmetlere erişim, maliyetler ve güven finans sektörünün gelişiminin yapı taşlarını oluşturmaktadır. İşlem güvenliği oluşturacak, verim ve hız sağlayacak, İslami finansal sistemin gelişimine katkı sunabilecek araçlara kayıtsız kalınmamalıdır. Sistemin olumsuz yönlerinin bertaraf edilmesi adına çalışmalar yapıp katkı sağlayacak gelişmelere hızlı entegrasyon sağlanmalıdır.

Özetle gelişen teknoloji insanlar için kaygı sebebi değil verim kaynağı olmalıdır. Firmalar, kurumlar ve bireyler mal ve hizmet üretiminde başarılı olabilmek için kendilerini ilgilendiren teknolojik gelişmeleri iyi takip etmekle mükelleftir. İslami firma bütün konularda İslam'ın muamelat adı altında toplanan emirlerine, yasaklarına, tavsiyelerine uyarak var olan rekabet ortamında teknolojik gelişmelerin takip ve tatbiki ile kârını maksimize etmeye çalışacaktır (Okka ve Kazak, 2019). Tüm bunlar dikkate alınarak oluşturulan piyasada yapılan işlemlerde var olan teknolojinin de kullanılması toplumsal faydayı getirecek, yoksulluğun azaltılmasına katkı sunabilecektir.

KAYNAKÇA

- Afşar, A. (2011). Finansal Gelişme ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (36) , 188-198 .
- Akyol , H., ve Gurlaş , F. (2021). Teknolojik Patent, Finansal Derinleşme ve Sağlık Harcamaları Arasındaki İlişkinin Saptanması. *Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 0 (12) , 18-38 . DOI: 10.29157/etusbed.795453
- Alam, N., Gupta, L., ve Zameni, A. (2021). *Fintech ve İslami Finans & Dijitalleşme, Kalkınma ve Yenilikçi Yıkım*. (M. Turan, Çev.) İstanbul: Albaraka Yayınları.
- Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş. (tarih yok). <https://www.albarakagaraj.com/>. Mayıs 5, 2022 tarihinde Albaraka Garaj Startup Hızlandırma Merkezi: <https://www.albarakagaraj.com/anasayfa> adresinden alındı
- Architect. (2021). *Kurumsal Ürünler* . <https://architech.com/urunler#airplatform>: <https://architech.com/> adresinden alındı
- Ayub , M. (2017). *İslami Finansı Anlamak*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Bakırtaş, T., ve Ustaömer, K. (2019). Türkiye'nin Bankacılık Sektöründe Dijitalleşme Olgusu. *Ekonomi, İşletme ve Yönetim Dergisi*, 3(1), 1-24.
- Camgöz, M. (2018). Sermaye Piyasasında İslami İlkeler: Seçilmiş Finansal Varlıklar ve Operasyonel İşlemler Üzerine Bir İnceleme. *Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1-10.
- Demirdöğen, Y. (2019). Fintek Ekosistemi için Gerekli Düzenlemeler (Regtek). *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 10 (24) , 311-321 . DOI: 10.21076/vizyoner.574621
- Demirdöğen, Y. (2020). İslami Fintek Ekosistemi Üzerine Bir Değerlendirme. *Gaziantep Üniversitesi İktisaid ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(1), 63-99.
- Esen, U. (2022). API Teknolojileri, Açık Finans ve Verinin Demokratikleşmesi. S. Yazıcı (Ed.), *Fintech ve Insurtech ile Finansın Dönüşümü* içinde (ss. 153–172). İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri A.Ş.
- Fidan, A. (2020). Piyasa İslam'ından İslam'ın Piyasasına (Alternatif, Bireysel, Yapısal ve Kurumsal Öneriler). *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 8(2), 451-462.
- Görmez, B. (2017, Temmuz). Finansal Sektörde Yıkıcı Yenilik: Dağıtılmış Defter Teknolojisi ve Türkiye Sermaye Piyasalarının Durumu. *Yeterlik Etüdü*. Ankara: Sermaye Piyasası Kurulu Aracılık Faaliyetleri Dairesi.
- Güven, V., ve Şahinöz, E. (2018). *Blokzincir- Kripto Paralar- Bitcoin Satoshi Dünyayı Değiştiriyor*. İstanbul: Kronik Kitap.
- Hamza, O. (2020). Smart Sukuk Structure from Sharia Perspective and Financing Benefits: Proposed Application of Smart Sukuk through Blockchain Technology in Islamic Banks within Turkey. *European Journal of Islamic Finance*. <https://doi.org/10.13135/2421-2172/3983>

- IFN FINTECH. (2021, 11). <https://ifnfintech.com/>. <https://ifnfintech.com/> adresinden alındı
- İmece. (2019). *Digital Zakat*. 7 26, 2022 tarihinde Digital Zakat - imece: <https://imece.com/proje/digital-zakat> adresinden alındı
- Karaçayır, E., ve Afşar, A. (2021). Fintek Yatırımlarının Belirleyicileri: AB Ülkeleri ve Türkiye Örneği. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 171-190.
- Karakoç, S. (1967). *İslam Toplumunun Ekonomik Strüktürü*. İstanbul: Ötüken Yayınları.
- Konu, A. (2020). Sürdürülebilir Kalkınma ve Dijital Ekonomi İlişkisi: AB Ülkeleri İçin Bir Araştırma. *Akademik İncelemeler Dergisi*, 15(2), 655-678.
- Leylak, Y. (2022). Finansal Teknoloji Trendleri. S. Yazıcı (Ed.), *Fintech ve Insurtech ile Finansın Dönüşümü* içinde (ss. 105–125). İstanbul: İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri A.Ş.
- MaQasid. (2018). *MaQasid Portfolio Management*. 7 26, 2022 tarihinde MaQasid Portföy: <https://maqasid.com.tr/tr/> adresinden alındı
- Mysoft. (2020). *Bulut Bilişim Nedir?* MYSOFT Dijital Dönüşüm: <https://www.mysoft.com.tr/bulut-bilisim> adresinden alındı
- Okka, O., ve Kazak, H. (2019). *İslami Finansal Yönetim Sistem ve Uygulama*. Konya : KTO Karatay Üniversitesi.
- Sert, T. (2020). *Sorularla Blockchain*. Türkiye Bilişim Vakfı.
- SPK. (2021, Ekim 27). *Kiitle Fonlaması Tebliği*. Resmi Gazete. adresinden alındı
- Stefan, Z. (2022). Insurtech: Öncesi ve Geleceği Avrupa Uygulamaları Işığında Türkiye Değerlendirmesi. S. Yazıcı (Ed.), *Fintech ve Insurtech ile Finansın Dönüşümü* içinde . İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri A.Ş.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi. (2021). *Türkiye Fintek Ekosistemi Durum Raporu*. İstanbul: T.C. Cumhurbaşkanlığı Finans Ofisi.
- Tabakoğlu, A., ve Kurt, İ. (1987). *İktisadi Kalkınma ve İslam*. İstanbul: İslami İlimler Araştırma Vakfı.
- TBB. (2021). *Dijital, İnternet ve Mobil Bankacılık İstatistikleri*. Türkiye Bankalar Birliği.
- TCMB. (2020, Aralık). *BKM (Kartlı Ödemeler) TR Karekod Teknik İlke ve Kuralları Rehberi*. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası.
- Tübitak Bilgem. (2020). *Dijital dönüşüm Nedir?* Dijital Akademi: <https://dijitalakademi.bilgem.tubitak.gov.tr/dijital-donusum-nedir> adresinden alındı
- Türkiye Finans. (tarih yok). *TFX Target*. Mayıs 5, 2022 tarihinde TFX Target: Yurt İçi / Dışı Fon Alım Satımı: <https://www.turkiyefinans.com.tr/tr-tr/bireysel/yatirim-hizmetleri/sayfalar/tfx-target.aspx> adresinden alındı
- Usta, A. (2022). Büyük Veriyi Anlamak. S. Yazıcı (Ed.), *Fintech ve Insurtech ile Finansın Dönüşümü* içinde (ss. 91–104). İstanbul: Kapital Medya Hizmetleri A.Ş.

KİTLE FONLAMASI VE İSLAMİ FİNANS İÇİN SUNDUĞU İMKÂNLAR

M. Beşir ÇALIŞKAN*

GİRİŞ

İslami finans reel sektörle doğrudan irtibatlı olduğundan kendi gelişimini sağlaması için sektörlerin de büyümesine ihtiyaç duymaktadır. Bunun en önemli yollarından birisi de yeni girişimlerin desteklenmesidir. Verilebilecek destekler içerisinde de ortaklıklar ön plana çıkmaktadır. Çünkü ortaklıkların İslami finansın ideal düzeninde çok önemli bir yeri bulunmaktadır. Emek ve sermayenin belirli kurallar dahilinde bir araya gelerek oluşturacakları şirket akitleri helal kazancın doğmasında teşvik edilen yöntemler arasındadır. Rızkın çoğunun ticaretle bulunduğu düsturu doğrultusunda hareket eden kişilerin günümüz dünyasında karşılaşabilecekleri en önemli problem sermaye ihtiyacıdır. İşte bu noktada İslami finans enstrümanları devreye girerek girişimcilerin sermaye sorununu çözmeyi hedeflemektedir. Faizsiz bir şekilde bu sorunu çözerek faiz hassasiyeti olan kişilerin ticaretten ve üretimden uzak kalmaları engellenmektedir.

İslami finans içerisinde en güçlü kurum olarak bankalar gözükmektedir. Ancak bu durum, konvansiyonel finans karşısında başka bir düzenin mevcut olabileceği iddiasını taşıyan İslami finansın başarmak istedikleri şeylere gölge düşürmektedir. Her ne kadar ülkemizde ve dünyada İslami finans prensipleriyle hareket eden bankalar, faiz hassasiyetine sahip insanlar için büyük bir boşluğu doldurmuş olsalar da, İslami finansı dar kalıplara soktukları dile getirilebilir. Murabaha akdinin fon kullandırmada yoğun bir

* Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi, muhammedcaliskan@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3990-9794

şekilde uygulanması istenilen ortaklık mekanizmalarının gelişimini yavaşlatmaktadır. Dolayısıyla şirket akitlerinin daha fazla uygulandığı finansal kurumların geliştirilmesi öncelikli bir durumdur. Kitle fonlaması bu amaç doğrultusunda başarılı olma potansiyeline sahip bir yapıdır. Konvansiyonel finans içerisinde doğmuş bir yapı olmasına rağmen geniş bir topluluğun ortaklık kurmasına imkân sağlamasından ötürü kullanışlıdır. Ayrıca sermaye ihtiyacı duyan girişimcilere hem sermaye hem de projelerini potansiyel müşterileri üzerinde test etme olanağı sunmaktadır.

Çalışmamızın amacı kitle fonlaması sistemini genel hatlarıyla ortaya koyarak, İslami finans alanında ne gibi kurallar çerçevesinde kullanılabileceğini tartışmaktır. Bu doğrultuda çalışmamız iki bölümden oluşacaktır. İlk bölümde kitle fonlaması kavramının ortaya çıkışı, gelişimi ve türleri detaylı bir şekilde incelenecektir. Ayrıca sistemin daha iyi anlaşılması adına, dünyada önde gelen İslami finans içerisinde hareket eden ve etmeyen birkaç platform örnek olarak gösterilecektir. İkinci bölümde ise, kitle fonlamasının İslami finans alanında kullanıma uygun tarafları ortaya konularak, uygulamaya yönelik öneriler dile getirilecektir.

1. KİTLE FONLAMASI

1.1. Kavramın Ortaya Çıkışı ve Tanımı

Girişimcilik kültürü ve ekosistemi oluşturabilmek, politika yapıcılar için ülke ekonomisinin sürdürülebilir bir büyüme ve kalkınma gösterebilmesini sağlamak adına, son yıllarda önemli bir gündem maddesi haline gelmiştir. Bu amaca ulaşabilmek için, gerekli insan kaynağının yanı sıra güçlü ve kolay ulaşılabilir finansman kaynaklarını da ortaya koymak gerekir. Fakat finans piyasaları 2008 yılında küresel ölçekte en büyük krizlerden biriyle karşı karşıya gelmiştir. Mali yapıları sarsılan aracı kuruluşların, gerek tüketim gerekse yatırım maksadıyla kredi kanallarını genişletmesi çok zor olmuştur. İşte bu noktada ortaya crowdfunding kavramı çıkmıştır. Fakat bu kavramın da kökleri birkaç yıl önceye, başka bir kavrama gitmektedir. Jeff Howe tarafından 2006 yılında ortaya atılan crowdsourcing, şirketlerin dış kaynak kullanarak çözdükleri problemleri geniş kitlelere danışarak çözmesini ön görmekteydi. Bu yöntem şirketlere, dış kaynak için ayırdıkları maliyetleri minimize etme imkânı tanımıştır. Ayrıca, şirket içinde oluşabilecek dış kaynak kullanımına yönelik kötücül bakışın da önüne geçilmiş olmaktadır. Şirketle organik bir bağı olmayan katılımcılardan oluşan kitlenin, problem çözme noktasında yaratıcılıklarını daha rahat ortaya koyması da bu yöntemin önemli avantajlarından biri olmuştur. Kitle fonlaması ise bu sistemin yöntemini kullanmakla birlikte, kitle ve insan ağının üstüne

finansman çağrısını ekleyerek geleneksel finansman tarzlarına karşı yeni bir model olmuştur (Bannerman, 2013). Kitle fonlamasının ortaya çıkışında 2008 yılında yaşanan krizin önemli bir rol oynadığı daha öncesinde belirtilmişti. Fakat bu sistemin yaygınlaşması sırasında farklı faktörler de rol oynamıştır. Krizle bağlantılı olarak bankaların risk tercihleri de değişmiştir. Küçük işletmeler de bu durumdan etkilenmiş ve istedikleri kredileri elde etmekte ciddi zorluklarla karşı karşıya gelmişlerdir. Bununla birlikte insanlar küçük ölçekli işleri ve girişimleri için bulabildikleri kredilerde ciddi bir maliyeti üstlenmek durumunda kalmışlardır. Dolayısıyla insanlar alternatif finansman kanallarına yönelmişlerdir. Kitle fonlaması ise insanların sahip oldukları dayanışma ve yardımlaşma duygularını harekete geçirmeye yardımcı olmuş ve finansman ihtiyacı duyan kişilerin çağrılarının cevap bulmasını sağlamıştır. Tüm bunların gerçekleşmesini sağlayan şey ise yaygınlaşan internet ağı olmuştur. İnsanların internet erişimi ve kullanımı arttıkça, internet geleneksel finans kuruluşlarının oynamış olduğu aracılık rolünü üstlenebilmiştir. İnternet platformları üzerinden yapacağınız bir proje finansmanı çağrısı, bulunduğunuz ülke ve dünyanın değişik coğrafyalarında yaşayan insanlar tarafından görülebilmekte ve karşılık bulabilmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde bu platformlar yaygınlaşmış ve büyük rakamlara ulaşılabilmiştir (Onur ve Değirmenci, 2015).

Kitle fonlamasıyla ilgili değişik tanımlar yapılmıştır. Kleeman, Voß ve Rieder (2008) kitle fonlamasını, kâr amaçlı bir firmanın, ürününün üretimi veya satışı için lazım olan işleri internet üzerinden çağrı yaparak dış kaynak elde etmesi olarak görmüşlerdir. Buradaki amaç, insanlardan karşılıksız veya cüzi bir karşılıkla destek elde etmektir (aktaran; Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015). Bellaflamme, Lambert ve Schwienbacher (2014) ise kitle fonlamasını, internet üzerinden projelere belirli amaçlar için bağışçı olarak, borç vererek, bir ödül vaadiyle veya ortak olmak suretiyle finansman sağlamak için çağrı yapmak olarak tanımlamışlardır (aktaran; Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015). Kısaca kitle fonlaması, bir grup insanın internet aracılığıyla belirli işleri veya girişimleri finanse etmesi demektir. Bu ise geleneksel finans kuruluşlarının oynamış olduğu aracılık rolünü ortadan kaldırmaktadır. Yani insanlar, sahip oldukları birikimlerin dolaylı yoldan ve bilmedikleri yerlere yatırılmasına karşı kendi uygun gördükleri girişimlere, doğrudan yatırım yapabilme imkânına kavuşmuş olmaktadır (Onur ve Değirmenci, 2015). Bu tanıma benzer bir tanımlamayı Ergen, Lau ve Bilginoğlu (2013) yapmıştır. Yazarlara göre kitle fonlaması, birçok küçük bireysel yatırımcının bir araya gelerek kendilerinin seçmiş oldukları projelere herhangi bir maddi karşılık beklemeden ya da sembolik ödüller veya

belirli bir maddi karşılık bekleyerek ortak olmaları, ön alım yapmaları veya finansman sağlamalarıdır (aktaran; Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015).

1.2. Kitle Fonlaması Türleri

Kitle fonlaması ile ilgili yapılan en yaygın tasnife göre dört alt başlık ortaya konulmaktadır. Bunlar ise sırasıyla bağış bazlı, ödül bazlı, borca dayalı ve paya dayalı kitle fonlamasıdır. Bu türler de bazı kaynaklarda finansal olan ve olmayan şeklinde ikiye ayrılmıştır. Finansal olanlar borca dayalı ve paya dayalı olanlarken, finansal olmayanlar ise bağış bazlı ve ödül bazlı olanlardır (Fettahoğlu ve Khusayan, 2017). Fakat bu çalışmada böyle bir ayrıma gidilmeyecektir. Yapılan yatırım sonucunda elde edilen maddi karşılığa dayanarak oluşturulan bu ayrım çok sağlıklı görünmemektedir. Aşağıda daha detaylı incelenecek olmakla birlikte, kitle fonlamasına katılan insanlar işin sonunda maddi veya manevi bir karşılık arayışındadır. Ayrıca bağış bazlı da olsa ödül bazlı da olsa, yapılan işlemin finansal olmayan bir tarafı gözükmemektedir.

1.2.1. Bağış Bazlı Kitle Fonlaması

Bağış bazlı kitle fonlaması, kişilerin herhangi bir maddi karşılık beklemeden yapılan girişimleri desteklemesidir. Bu davranışın arkasındaki motivasyonlar ise başkalarına destek vermek, beğenilen projeleri desteklemek, hayırseverlik ve altruistik bir tutuma sahip olmaktır. Kitle fonlamasının bu türü herhangi bir kâr ve ödül içermemektedir (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015). Bu tür bir finansmanda getiri beklentisi olmadığından dolayı yatırımcısı için herhangi bir zarar veya iflas gibi bir risk unsuru taşımamaktadır. Fakat bununla birlikte dolandırıcılık gibi muhtemel bir tehlikeyle karşı karşıyadır. Bu nedenle yasal düzenlemelerin sağlam bir şekilde oluşturulup denetim mekanizmalarının işletilmesi gereklidir (Sakızlı, 2018). Güvenilir bir sistem inşa edilebilirse bağış bazlı kitle fonlaması, sosyal finans alanında önemli bir rol oynayabilir. Lakin ülkemizde bununla ilgili mevzuat boşluğu bulunmaktadır. Ülkemizde 2860 sayılı Yardım Toplama Kanunu ve Yardım Toplama Esas ve Usulleri Hakkında Yönetmelik gereğince gerçek kişiler, dernekler, vakıflar, spor kulüpleri, gazete ve dergiler yardım toplama hakkına sahiptir. Dolayısıyla tüzel kişi ortaklığı olan internet platformları üzerinden yapılacak yardımlar yasal düzenlemelerin engellemeyle karşılaşabilir (Herdem, 2014). Eğitim ve araştırma gibi alanlarda bu finansmanın önemli bir rol oynadığı Kuzey Amerika özelinde yapılan bir çalışmada ortaya konulmuştur (Sakızlı, 2018).

1.2.2. Ödül Bazlı Kitle Fonlaması

Ödül bazlı kitle fonlaması, kitle fonlamasının dünya genelinde en çok uygulandığı türüdür. Proje veya girişim sahipleri ihtiyaç duydukları fonu toplamak adına insanlara, maddi değer itibariyle az ama sembolik olarak değerli bir ödül vadederler. Bu ödül bazen bir teşekkür notu, bazen de bir T-shirt veya kitap olabilmektedir. Ayrıca bu türün altında ön alım hakkının katılımcılara verilmesi de söz konusudur. Katkı verilen projenin ürüne dönüşmesi sonrası bu kişiler, ürüne öncelikli olarak sahip olabilirler. Hatta bir örnekte, Pebble adlı saat üreticisi şirket Ar&Ge çalışmaları için finansmana ihtiyaç duymuş ve 100\$'lık yatırım karşılığında proje sonunda geliştirilecek olan saatten hediye etme taahhüdünde bulunmuştur (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015). Ödül bazlı kitle fonlamasının birtakım olumlu ve olumsuz tarafları bulunmaktadır. Avantajları sıralanacak olursa, ilk olarak şirketlerin kitle fonlamasının bu türü sayesinde yeni ortaklar edinmekten kaçınabildiği görülmektedir. İkinci olarak ise şirketlere, büyük miktarda üretim kararları almadan önce pazarı test edip, potansiyel müşterilerinin ürünlerine ve hizmetlerine olan talebini görme imkanını vermektedir. Bu türün bazı dezavantajları bulunmaktadır. İlk olarak katılımcılara ödülü teslim etme konusunda sorumlunun kimde olacağı ve projenin daha önceden ilan edildiği şekilde yürütülmediği durumlarda sorumlunun kim olacağının belli değildir. Ayrıca istenilen tutara ulaşamadığında yatırımcılara iadenin ne şekilde yapılacağının net olmaması da sorun teşkil etmektedir. Son olarak da sunulan ürün, hizmet ve projelerin geniş bir topluluğa hitap etmemesi durumunda gerekli olan fon miktarını toplama zorluğu mevcuttur (Onur ve Değirmenci, 2015). Ödül bazlı kitle fonlamasının en çok kullanıldığı alanlar ise sanat, müzik, tasarım, sinema, teknoloji ve eğlencedir.

1.2.3. Borca Dayalı Kitle Fonlaması

Borca dayalı kitle fonlaması, yatırımcıların belirli bir faiz getirisi elde etmek için girişimlere ve projelere, herhangi bir teminat almadan, internet platformları aracılığıyla kaynak sağlamalarıdır. Toplanan miktar, girişimci veya proje sahibi tarafından belirlenen meblağa ulaştığında teslim edilir. Bu modeli genellikle tercih edenler ise bankalardan kredi almak için yeterli teminata sahip olmayan kişiler ve küçük şirketlerdir. Bununla birlikte, yüksek kredi değerliliğine sahip ve yeterli varlık ve teminata sahip kişi ve kurumlar da bu finansman türünü ucuz kredi imkanına sahip olduklarında tercih etmektedirler. İnternet platformlarının aracılık ettiği bu işlemde, borcun geri ödenmesi de yine bu platformlar üzerinden sağlanmaktadır. Bu platformlar, düşük kuruluş ve faaliyet maliyetlerine ve ayrıca bürokrasi masraflarını önemli ölçüde düşürebilme imkânına sahip olduklarından

geleneksel aracı kuruluşlara nazaran daha uygun fiyatlara kredi sunabilmektedirler. Borca dayalı kitle fonlaması peer-to-peer (P2P) olarak da görülmektedir. Yapılan çalışmalar bu tür borçlanmalarda temerrüde düşme oranının %1 seviyesinin altında olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla borca dayalı kitle fonlaması rağbet gören bir uygulama olmakta ve büyüme eğilimi göstermektedir. Avrupa'da, bu tür işlemler için tahmin edilen hacim aylık £20 milyonun üzerindedir (Onur ve Değirmenci, 2015). Bu sistem de dolandırıcılık tehlikesiyle karşı karşıyadır. İflas etmek üzere olan bir şirket bu yöntemle, insanlardan kaynak elde edebilir. İşleme aracılık yapan internet platformları, şirketin durumunu düzgün bir şekilde tespit etmeli ve projeyi iyi bir değerlendirmeye tâbi tutmalıdırlar (Sakızlı, 2018).

1.2.4. Paya Dayalı Kitle Fonlaması

Paya dayalı kitle fonlaması, girişimcinin ihtiyaç duyduğu finansmanı elde edebilmek için yatırımcılara, verdikleri tutar karşılığında şirketinden hisse veya kâr paylaşımı verdiği modeldir. Çoğunlukla girişimlerin erken dönemlerinde tercih edilen bu uygulamada, yatırımcıların motivasyonu sadece finansal çıkar elde etmek değil yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesi konusunda sahip oldukları iştiaak da olabilmektedir. Bu modelin uygulanması sırasında ise aracı olan internet platformu üzerinden bazı bilgiler paylaşılır. Bunlar; girişimin ihtiyaç duyduğu finansman miktarı, şirketin ihtiyaç duyduğu parayı kullanmayı düşündüğü alanlar, platformun yapmış olduğu şirket ve proje değerlemeleri ve hisse başı fiyatlarıdır. Yatırımcılar beyan edilen bu bilgiler doğrultusunda yatırım yapmak istedikleri projeleri ve şirketleri belirleyip hissedar olabilmektedirler (Onur ve Değirmenci, 2015). Kitle fonlaması türleri arasında en karmaşık yapıya sahip olmasından dolayı iyi bir yasal düzenleme ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu nedenle dünya genelinde en yavaş büyüme gösteren kitle fonlaması türüdür (Atsan ve Oruç Erdoğan, 2015). Ülkemizde ise bu ihtiyaca binaen 3 Ekim 2019 tarihinde SPK tarafından Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği yayınlanmıştır. Bu tebliğe göre İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. emanet yetkilisi olarak belirlenmiş ve platformlara yatırılan tutarların, şirketlere aktarılana veya yatırımcılara iade edilene kadar emanetçi sıfatıyla barındırmasına karar verilmiştir. Paylar ise Merkezi Kayıt Kuruluşu tarafından oluşturulacaktır (Resmi Gazete, 2019). Ancak konuyla ilgili 27 Ekim 2021 tarihli tebliğe göre portföy saklama hizmeti görebilen portföy saklayıcıları da emanet yetkilisi olabilmektedirler (Resmi Gazete, 2021).

1.3. Dünya’da Kitle Fonlamasının Durumu ve Örnekleri

Kitle fonlamasının ortaya çıkışı ve yayılışı, yukarda belirtildiği gibi 2008 krizi sonrası döneme denk düşmektedir. Fakat bazı çalışmalar daha öncesinde mevcut olan bazı uygulamaları kitle fonlamasının öncüsü kabul etmişlerdir. 2003 yılında faaliyete başlayan, müzisyenleri ve sanatçıları destekleyen bir platform olan artistshare.com, dünyada ilk kitle fonlaması platformu örneği olarak gösterilmektedir (Zengin, Yüksel ve Kartal, 2017). Kitle fonlamasının ilk örneğinin Avustralya’da uygulandığını belirten çalışmalar da vardır (Fettahoğlu ve Khusayan, 2017). Kitle fonlaması ile ilgili verilere bakıldığında, 2025 yılında dünya genelindeki risk sermayesi hacminin 1,8 katı büyüklüğünde bir gelişim göstermesi beklenmektedir (Fettahoğlu ve Khusayan, 2017).

Kitle fonlamasının gelişimini görmek adına bazı verileri görmek faydalı olacaktır.

- Kuzey Amerika’da 2020 yılında toplanan fon miktarı \$17.2 milyarı bulmuştur.
- Kitle fonlaması ile oluşturulan fon miktarı 2020 yılında %33.7 oranında büyüme göstermiştir.
- Hedeflediği fonu toplama başarısı gösteren projeler ortalama olarak \$28,656 yatırım almışlardır.
- Kitle fonlamasının 2030 yılında \$300 milyarlık bir hacme ulaşması beklenmektedir.
- Dünya genelinde fonlanan projelerin 2023 yılında 12 milyonun üzerine çıkması ön görülmektedir.
- Yaptıkları çağrı sırasında video kullanılan projelerin, fon toplamada daha başarılı olduğu görülmüştür.
- Fon sağlayıcılarına düzenli geri dönüş sağlayan projelerin fon elde etmede daha başarılı olduğu görülmüştür.
- Kitle fonlaması çağrılarında katılan kişilerin en yoğun bulundukları yaş grubu olarak 24-35 yaş aralığı olduğu gözlenmiştir.
- En fazla proje tamamlanan kitle fonlaması Kickstarter olurken, Fundrazr platformundaki projeler hedefledikleri fonu en yüksek oranla toplayabilmişlerdir. Indiegogo platformundaki projeler ise ortalama fon miktarında en yüksek meblağa erişmişlerdir (Shepherd, 2020).

Dünya genelinde en çok proje tamamlamış olan Kickstarter, 2009 yılında New York'ta kurulmuştur. 2022 yılı Temmuz ayı itibariyle 564.588 adet proje çağrıya çıkmıştır. Bu projelerden 224.042 tanesi başarılı bir şekilde hedefledikleri fonu elde etmişlerdir. Bu projelerin elde ettiği fon tutarı ise \$6,75 milyar dolar olmuştur. Halihazırda devam eden proje sayısı ise 2874 adettir ve bu projelere yatırılmış olan fon miktarı da \$36 milyonu bulmaktadır. Kickstarter platformunda çağrıya çıkmış projelere yatırım yapan kişi sayısı ise 21 milyonu geçmiştir. 7 milyonun üzerinde insan birden fazla kez platform üzerinden proje desteğinde bulunmuştur. Bu platform üzerinden en yüksek meblağda fon elde eden şirket ise Pebble Time isimli saat üreticisi olmuştur. \$500 bin hedefiyle başlatılan çağrı, \$20 milyonun üzerinde fona ulaşmıştır (Kickstarter, 2020). Kickstarter platformunun en büyük rakiplerinden biri Indiegogo'dur. Bu platformun Kickstarter'a karşı sağladığı avantaj ise "ya hep ya hiç" modelinin yanı sıra "hepsini tut" seçeneğini sunmasıdır. Çağrı yapan kişiler, hepsini tut seçeneğini tercih ederek platforma daha fazla komisyon ödeme karşılığında hedefledikleri rakama ulaşamaları bile toplanan fon tutarını elde edebilirler (Fettahoğlu ve Khusayan, 2017).

2. KİTLE FONLAMASI VE İSLAMİ FİNANS

2.1. Kitle Fonlamasının İslami Finans Açısından Değerlendirilmesi

Kitle fonlaması, dünyadaki girişimcilik ekosistemi içerisindeki konumunu gün geçtikçe güçlendirmektedir. Gerek sosyal amaçlarla kullanımı gerekse de finansal getiri sağlayan türleriyle birlikte önemli bir enstrüman haline gelmiştir. Her ne kadar doğuşu, Schumpeter'in yaratıcı yıkım olarak tanımladığı ve kapitalist düzenin motoru olarak gördüğü girişimciliğin (Skousen, 2016), finansal anlamda zor zamanlar geçirdiği döneme denk gelmiş ve ana akım ekonominin içinde olsa da İslami finans alanında da kullanılmaya müsait yanları bulunmaktadır. Temel işleyişi geleneksel aracı kurumları ortadan kaldırarak, bir iş geliştirmek isteyen fakat yeterli sermayesi bulunmayan insanlarla, birikimleri olan kişileri aynı platformda buluşturmak olan sistem, İslami finans mentalitesine uygun gözükmemektedir. İslam iktisadı ve finansının amacını israfın ortadan kaldırılması, adil gelir dağılımının sağlanması (bu durum servetin tabana doğru yayılmasıyla sağlanabilir), ve ekonomik ve teknolojik anlamda bağımsızlığın sağlanabilmesi olarak sıralayabiliriz (Tabakoğlu, 2008). Kitle fonlaması, bu amaçlar doğrultusunda uygulanma potansiyeline sahiptir. Özellikle servetin yaygınlaştırılmasını sağlamak adına önemli fırsatlar sunmaktadır. İslam dininin serveti istifleyip biriktirmeyi hoş görmemesi ve yeniden üretime döndürülmesini teşvik

etmesi, günümüzde yaygın bir uygulama sahası bulamamış gözükmektedir. Cari olan finansal düzenin sağladığı imkânlar nedeniyle insanlar, paralarını reel ekonomide nemalandırma yolunu daha az tercih eder hale gelmişlerdir. Paranın bankaya yatırılıp, murabaha kanalıyla değerlendirilmesi hem daha garanti hem de getirisi yüksek bir seçenek olarak ortada durmaktadır. Fakat kitle fonlaması sisteminin sunduğu imkânlar sayesinde kişiler, paralarını bankalar yerine bu platformlarda değerlendirebilir, bizzat gördüğü ve incelediği projelere yatırım yapma imkânına sahip olabilir.

Bu sistemin İslami finans açısından sahip olduğu bir diğer imkân da, İslam iktisadı için önemli bir konumu olan ve teşvik edilen ortaklıkların kurulmasının önünü açabilmesidir. Günümüzde küçük sermayelerle iş yapmanın zorlaşması, projesi veya girişimi olan insanları büyük sermaye arayışına itmekte, böyle bir sermaye bulunmadığı takdirde de yapılacak olan projelerden veya işlerden vazgeçilmesine neden olmaktadır. Kitle fonlaması, ortaklıkların canlandırılması adına İslami finansa hizmet edebilir.

Kitle fonlaması sisteminin bir İslami finans enstrümanı olabilmesi içinse bazı koşullara ihtiyacı vardır. Öncelikle çağrısı yapılacak olan projenin veya girişimin konusunun, İslami finans standartları gereği meşru olması lazımdır. Meşru olmayan bir işin finanse edilmesi ve buradan olası getiriler elde edilmesi caiz görülemez. İkinci olarak ise yapılacak olan akitlerin faiz, garar, kumar gibi haram olan unsurları içermemesi gerekmektedir. Son olarak ise kitle fonlaması sistemi, fıkıh ilmince ortaya konulmuş olan maâıd ilkelerine uygun olmalıdır. Yani can, din, akıl, nesil ve malın korunmasına karşı aykırı olan uygulamaların bu yöntemle finanse edilmesi caiz değildir (Saiti, Musito ve Yucel, 2018). Bahsedilen genel kurallar kitle fonlamasının tüm türleri için geçerlidir. Fakat daha somut öneriler geliştirmek ve olası problemleri dile getirmek için kitle fonlaması türlerini ayrı ayrı ele almak daha faydalı bir yaklaşım olacaktır.

İlk olarak bağış bazlı kitle fonlaması incelenecektir. Yardımlaşma ve dayanışma esasıyla çalışan bu tür, İslami finans içerisinde hibe akdinin tabi olduğu hükümlere uygun bir şekilde uygulanmalıdır. Hibe akdinin sözlük anlamı karşılıksız vermek ve bağışlamaktır. İstilahe olarak incelendiğinde ise özel borç grupları arasında, bir malın karşılıksız olarak başka birine temlik anlamına gelmektedir (Bardakoğlu, 1998). Bağış bazlı kitle fonlamasının İslami finans açısından belki de en önemli yanı, sosyal yönünün eksikliği nedeniyle eleştirilmekte olan mevcut anlayışa yeni bir soluk kazandırma imkânıdır. Özellikle sivil toplum kuruluşlarının böyle bir enstrümanla tanıştıkları projelerini kitle fonlaması platformları aracılığıyla finanse etmesinin önü açılmalıdır. Yukarda da bahsedildiği üzere ülkemizde internet plat-

formları üzerinden bu şekilde bağış toplanmasının önünde yasal engeller bulunmaktadır. Bu engeller aşıldığı takdirde, bir İslami finans enstrümanı olarak tasarlanabilecek bağış bazlı fonlama örnekleri tasarlanabilir. Yardım dernekleri genel amaçlı kullanım ya da bazı özel alanlar için bağış toplamaktadır. Fakat kitle fonlamasını kullanarak yapmayı düşündükleri yardımları projelendirerek insanların önüne somut olarak koyabilirler. Ayrıca ihtiyaç duyulan miktar net bir şekilde ortaya konur ve projedeki ilerlemeler insanlarla paylaşıldığı takdirde, insanlar ve kurumlar arasında güven ilişkileri daha sağlıklı bir şekilde kurulmuş olur. Toplanan miktarın da platform üzerinden görülebilmesi nedeniyle, insanlar destekledikleri projelerin hedefe ulaşması noktasında daha özverili hareket edebilirler. Herhangi bir ampirik kanıtı dayanmamakla birlikte, kitle fonlaması platformları üzerinden düzenlenecek yardım kampanyalarının daha etkili bir şekilde sonuca ulaşabileceği öngörülebilir. Çünkü insanlar somut olarak gördükleri vakıflarla daha rahat empati kurup, yardım etme gereksinimi duyabilirler. Bağışa dayalı kitle fonlamasının, bireysel olarak platformlar üzerinden kullanılması bazı dolandırıcılık vakalarına neden olabilir. Bu durum da toplumsal güvenin sarsılmasına yol açabilir. Böyle durumların yaşanmaması adına bağış toplayabilme hakkına sahip sivil toplum kuruluşlarının bu platformlar aracılığıyla fonlanması tercih edilebilir.

İkinci olarak ödül bazlı kitle fonlaması tartışılacaktır. Ödül bazlı kitle fonlaması uygulamalarında başlangıçta bağışlanacak miktar karşılığında bir hediye vadedildiğinden dolayı, kitle fonlamasının bu türü İslami finans içerisinde şartlı hibe akdi içermektedir. Öncelikle belirtilmesi gereken husus, hibenin aslının şartsız ve ivazsız olmasıdır. Zahirilere ve Şafii ulemasının bir kısmına göre ivaz şartlı hibe ve şartlı hibe caiz değildir. Fakat cumhura göre, ivaz şartlı hibe caiz görülmüştür. Mecelle'nin 855. maddesinde bu durum yer almış ve ivaz şartlı akdin sahih, şartın da muteber olduğu belirtilmiştir. Burada ivaz şartının eklenmesi, akdin öncelikle bir hibe akdi olarak kurulmasına rağmen sonucunda satım akdine dönüşmesi olarak algılanmıştır (Bardakoğlu, 1998). Dolayısıyla ödül bazlı kitle fonlaması, tabiatı itibarıyla İslami finasta yer almayan bir akit türü içermemektedir. Bu noktada unutulmaması gereken mesele ise, akitte ivaz olarak yer alacak ödülün fasit olmaması için meşru olması gerektiğidir. Ulemanın çoğuna göre gayri muayyen veya gayri malum bir mal veya hizmetin ivazlı hibe akdinde ivaz olarak yer alması akdin sahihliğini etkilememekle birlikte, koşulan şartı fasit kılmaktadır (Bardakoğlu, 1998). Ödül bazlı kitle fonlamasının İslami finans içerisinde gerçekleştirilecek kullanım alanları, bağış bazlı kitle fonlamasıyla yaklaşık olarak örtüşmektedir. Bu türün diğerinden daha etkili olduğu kabul edildiğinde yapılabilecek olan öneri, sosyal yönü ağır basan bağış bazlı kitle fonlaması uygulamalarının küçük hediyelerle

birlikte daha cazip hale getirilebileceğidir. Örneğin yetimler için kurulacak bir tesisin yapımına katkıda bulunanlara, tesiste ikamet eden çocukların yapmış olduğu eserler gönderilebilir. Bu durum insanlara manevi bir tatmin de sağlayacağı için, kampanyaya katılım oranı da artış gösterebilir.

Üçüncü olarak ise borca dayalı kitle fonlaması değerlendirilecektir. Daha öncesinde de anlatıldığı üzere borca dayalı kitle fonlaması, faiz içeren bir işlemdir. Aksi yöndeki uygulamalar çok nadirdir. Dolayısıyla borca dayalı kitle fonlaması, bu haliyle İslami finans enstrümanları içerisinde yer alamaz. Bu türün uygulanabilmesi için faizin, yapılan işlemde çıkarılması gerekmektedir. Bu haliyle yapılan işlem tipik bir karz-ı hasen örneği olacaktır ki; bu da, ayet ve hadislerde çokça teşvik edilen ve büyük mükafatlar vad edilen bir uygulamadır. İslami finans adına fark yaratacak bir uygulama olması için, borca dayalı kitle fonlaması işlemlerinden faizin çıkartılarak akdin karz-ı hasene dönüştürülmesi elzemdır. Burada önerilmek istenen model, İslami mikrofinans, karz-ı hasen ve kitle fonlaması sisteminin bir araya getirilmesinden oluşacaktır. Bu yöntemle daha büyük ölçekli projelerin fonlanabilmesi de mümkün olmakla birlikte, İslami finansın topluma hizmet yönünü kuvvetlendirmek adına böyle bir model tartışılacaktır. Ayrıca sürekli verme odaklı yardım paradigmasını değiştirerek, insanların kendi imkânlarıyla geçimlerini temin etmenin yolunu kolaylaştırmak da mümkün gözükmektedir. İslami finans çerçevesinde uygulanan P2P uygulamalarının ekonomiye doğrudan katkı sunduğu ve bu katkının girişimciyle sınırlı kalmayıp, yerel ekonomiyi de güçlendirdiği görülmüştür (Saiti ve diğerleri, 2018). Karz-ı hasene dayalı kitle fonlamasında, gelir getirici faaliyette kullanmak üzere mikrokrediye ihtiyaç duyan insanların, projelerini veya girişimlerini aracı platform üzerinden ilan ederek ihtiyaç duydukları meblağı karz-ı hasen olarak temin etmeleri sağlanır. Sonrasında ise aynı platform aracılığıyla borcun geri ödenmesi takip edilir. Bu sırada herhangi bir fazlalık alınması da söz konusu değildir. Enflasyonist dönemler geçiren ülkelerde fon toplama sırasında ciddi sıkıntılar yaşanma ihtimali yüksek olmakla birlikte, karz-ı hasen hakkında yapılacak farkındalık çalışmaları ve oluşturulacak duyarlılık sayesinde katılım artırılabilir. Bu noktada unutulmaması gereken şey, yapılan bu önerinin bir sosyal finans enstrümanı olduğudur. Dolayısıyla platform ücreti, katlanılan enflasyon yükü veya borcun geri ödenmesi noktasında yaşanabilecek kasıtlı olmayan sorunlar bu kapsamda değerlendirilmelidir. Fakat bu denetim yoksunluğu anlamına gelmemelidir.

Son olarak ise pay bazlı kitle fonlaması incelenecektir. Bu tür içerisinde yapılan finansman sayesinde insanlar, yatırımda bulundukları şirketlerle ortaklık tesis etme imkanına sahip olmaktadır. Bu ise İslam iktisadının sermaye-emek ilişkisine bakışına uygun bir durumdur. Bu anlayışa göre

sermaye, üretim faktörlerinin dışında atıl olarak kalmamalı, sahibi tarafından doğrudan değerlendirilemiyorsa bile üretime kredi veya ortaklıklar yoluyla dahil olmalıdır. Faizin yasaklanmış olması da, İslam iktisadının bu anlayışını destekler niteliktedir (Tabakoğlu, 2008). Daha öncesinde de belirtildiği gibi, hâlihazırda var olan İslami finans uygulamaları ortaklığa dayalı enstrümanlara az miktarda yer verdiği için eleştiriye tabi tutulmaktadır. Paya dayalı kitle fonlaması uygulamaları İslami finans kuralları çerçevesinde işletildiği takdirde, ortaklığa dayalı uygulamaların yaygınlaştırılmasında önemli bir rol oynayabilir. Bu noktada dikkat edilmesi gereken hükümler ise şirket akitlerinin tabi olduğu hükümlerdir. Şirket kelimesi sözlükte bir şeye katılmak, onda pay sahibi olmak anlamlarına gelmektedir. İstilahî olarak ise iki veya daha çok kişinin sermaye, emek veya itibarlarını bir araya getirerek kurdukları ortaklık ya da bir mal, hak veya menfaate müştereken sahip olmaları anlamlarına gelir. İnan, mufâvada, ebdan ve vücûh gibi şirket türlerine ve mudârame, müzâraa ve müsâkât gibi ortaklıklara cevaz verilmiştir. Bu şekilde farklı akitlere cevaz verilmesinin nedenleri ise bu uygulamaları yasaklayan bir delilin bulunmaması, bu tür şirket ve ortaklık akitlerine ihtiyaç duyulması ve fıkıhın kavaidine aykırı görünen hususları düzeltme imkânının kolay olmasıdır. Fıkıhta isimsiz akit anlayışı yaygın olduğundan, belirli ilkelere uymak ve temel yasakları çiğnememek şartıyla insanların her tür ticari faaliyeti gerçekleştirmesi, farklı yapıya ve işleve sahip ortaklıklar kurması doğal karşılanmış ve önü açılmıştır. Fakat ortakların şirkete katılma oranı ve şekillerinin, şirketteki hak ve görevlerinin anlaşmazlığa yol açmayacak biçimde açık olması, aldatma ve haksızlığa yer verilmemesi, kârın baştan belirlenmiş bir oranda dağıtılması, akdin ve şirketin gayri meşru faaliyetleri, haram kazancı konu edinmemesi, faiz ve beklenmedik risk içermemesi gibi fıkıhın genel kurallarına uygun olması gerekmektedir (Gözübenli, 2010). Bu noktada bir ayırım yapmak gerekirse, paya dayalı kitle fonlaması uygulamalarının mudârame akdinden ziyade şirket akitleri içerisinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Çünkü gerek yatırımcılar gerek fon talep eden şirketler sermayeleriyle bu ortaklığa katılmaktadır. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayınlanan Paya Dayalı Kitle Fonlaması tebliğinde, katılım bankalarının bu tür finansmanı gerçekleştirmeleri adına kolaylaştırıcı hükümler yer almaktadır. Fakat İslami finans sınırları içerisinde, bu tür platformların sadece katılım bankaları tarafından oluşturulmayacağını varsayarak genel kapsamlı yasal düzenlemelerin bir ihtiyaç olduğunun belirtilmesi gerekir. Özellikle ikincil piyasaların oluşmasının ardından yasal düzenleme eksiklikleri, ciddi sorunlara sebep olma potansiyeline sahiptir.

2.2. Dünya Örnekleri

Kitle fonlaması, dünya genelinde hızlı bir büyüme trendine sahip olmasına rağmen İslami finans uygulamaları içerisinde henüz yeterli büyüklüğe ulaşamamıştır. Bu durumun sebepleri arasında yasal düzenleme eksiklikleri, platform sayısı yetersizliği ve yatırımcıların bu sistem hakkında yeterli bilgiye sahip olmaması söylenebilir. 2015 yılında yapılan bir araştırmada, İslami finans enstrümanı olarak kullanılan kitle fonlamasının toplam büyüklüğünün \$30 milyon olduğu belirtilmiştir. Bu alanda dünyadaki ilk yasal düzenlemeler ise Malezya’da yapılmış ve toplam 6 kurum şeri uygunluğa sahip olarak, P2P finansman sağlayabilme lisansı almışlardır (Saiti ve diğerleri, 2018). Bu kuruluşlardan ikisi olan Ethis ve Kapital Boost’un çalışma prensipleri incelenecektir.

Dünyadaki ilk İslami kitle fonlaması platformu lisansına sahip olan Ethis, Endonezya’nın ekonomik anlamda geri kalmış bölgelerinde sosyal konutlar inşa etmektedir. Jakarta, Kuala Lumpur ve Dubai’de ofisleri olan platform, dünyanın değişik coğrafyalarında bulunan 59 ülkeden toplam 21.000 kişiden fon toplamıştır. İnşa ettikleri evler sayesinde ailelerin fakirlikten kurtulmalarını amaçlamaktadırlar. Yaptıkları bu evler içinse, istisna’ ve murabaha akdine dayalı iki aşamalı bir yöntem kullanmaktadırlar. İlk aşamada istisna’ akdi yapılmaktadır. Bu nedenle ilk olarak yüklenici, Ethis’i ihtiyaç duyduğu miktarı kitle fonlaması yöntemiyle toplaması için vekil tayin eder. Sonrasında ise yatırımcılar, istisna’ akdinin takibini sağlama için Ethis’i kendilerinin vekili tayin ederler. Bunun üzerine, platformun proje yönetimi şirketi yüklenici ile gereken anlaşmaları yapar. Bu şirket, yatırımcıların paralarını kendi hesabında tutar ve projenin anlaşmasında belirtilen ilerlemelere göre gerekli ödemeleri yükleniciye yapar. İnşaat tamamlandıktan sonra ise yapılan şartlı bey’ akdine bağlı olarak yüklenici, evlerin mülkiyetini proje yönetim şirketine geçirir. Son olarak da şirket, kalan son ödemeleri gerçekleştirir ve istisna’ akdini sona erdirir. Murabaha akdinin yapılabilmesi içinse, proje yönetim şirketi yapılan evlerin satımı için yükleniciyi belirli bir ücret karşılığında vekil olarak tayin eder. Sonrasında yüklenici, evleri son alıcıya satar. Yapılmış olan şartlı bey’ akdi gereği proje yönetim şirketi, evlerin mülkiyetini son alıcıya devreder. Ödemeler yüklenicinin hesabında toplanır ve sonrasında proje yönetim şirketine geçer. Son aşamada ise yatırımcıların ana parası ve elde ettikleri kâr, şirket tarafından kişilerin hesabına aktarılır (Ethis, 2020). Bu sistem sayesinde hem yatırımcıların getiri elde etmesi, hem de yoksulluk çeken insanların daha uygun bir şekilde konut temin etmesi sağlanmış olmaktadır.

İncelenecek diğer platform ise Kapital Boost adlı Singapur merkezli kitle fonlaması platformudur. Bu platformun öncelikli hedef kitlesi ise küçük

ve orta ölçekli girişimcilerdir. Bu girişimcilerin ihtiyaç duydukları varlıkları, murabaha yöntemi ile bu platform aracılığıyla finanse etmeleri mümkündür. Bu platformun girişimcilere sunduğu diğer seçenekler ise karz ve vekalet yöntemidir. Yatırımcı tarafından sunulan imkanlar ise şeri esaslara uygun bir şekilde girişimcileri finanse edip, karşılığında ise 90 ve 360 gün aralığında değişen bir şekilde hızlı ve cazip bir getiri elde edebilmektedir. Platform olası riskleri azaltmak adına gerekli adımları atarak (kredi geçmişinin incelenmesi, geçmiş nakit akışlarının kontrolü, kurumsal yönetimin değerlendirilmesi, olası karşı risklerin analizi vb.) en iyi yatırım fırsatlarını kullanıcılarının önüne getirmeyi amaçlamaktadır. Kapital Boost, finansal getirili fırsatlar sunmasının yanında, başış bazlı kitle fonlaması da uygulamaktadır. Bu hizmetlerinin tanıtımı için de “ahirete yatırım” ifadesini kullanmışlardır (Kapitalboost, 2020).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Kitle fonlaması sistemi, geleneksel finans sisteminin aracılık kurumlarını ortadan kaldırma yönünde bir etkiye sahip olması nedeni ile dönüştürücü bir role sahiptir. Fakat bu özelliğinin abartılarak var olan düzeni değiştirme yönünde önemli bir enstrüman olarak görülmesi doğru olmayacaktır. Unutulmamalıdır ki bu finansman yöntemi hâkim ekonomik düzenin içerisinde doğmuştur. Dolayısıyla alternatif bir ekonomik sistem olma iddiasında olan İslam iktisadının ve onun finansının kitle fonlamasına yaklaşımı bu doğrultuda olmalıdır. Yani kitle fonlamasının yaygınlaştırılması, alternatif bir finans modeli oluşturma yolunda İslami finansa özgünlük kazandırmayacaktır. Bununla birlikte kitle fonlaması sisteminin, İslami finansın amaç ve prensipleriyle örtüşen yönlerinin çokluğu inkâr edilmemelidir. İslami finans kuralları çerçevesinde geliştirilebilecek kitle fonlaması uygulamaları, bu alana önemli bir enstrüman olarak katkı sunabilme potansiyeline sahiptir. Özellikle İslami finansın sosyal tarafını güçlendirme adına atılabilecek adımlar önemli görülmektedir. Bununla birlikte ortaklık mekanizmalarını canlandırıcı yönü de unutulmamalıdır. Ayrıca kitle fonlaması, ülkemiz gibi tasarruf oranlarının düşük olduğu ülkelerde atıl bir şekilde duran kaynakların ekonomiye kazandırılması yönünde önemli bir rol oynama imkânına sahiptir. Küçük miktardaki tasarrufların birleşerek üretime ve istihdama katkı sunması olası gözükmemektedir. Fakat bu durumun gerçekleşmesi için platformların sayısı artırılmalı ve sadece paya dayalı kitle fonlamasının değil, kitle fonlamasının diğer türlerini de kapsayacak ve etkinliğini artıracak yasal düzenlemelerin gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Atsan, N. ve Oruç Erdoğan, E. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlese Fonlama. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(1), 297–320.
- Bannerman, S. (2013). Crowdfunding Culture. *Wi: Journal of Mobile Culture*, 7(1), 30. <http://wi.mobilites.ca/crowdfunding-culture/> adresinden erişildi.
- Bardakoğlu, A. (1998). Hibe. *TDV İslam Ansiklopedisi*.
- Ethis. (2020). How It Works. *ethis.co*. 22 Ocak 2022 tarihinde <https://ethis.co/id/how-it-works/> adresinden erişildi.
- Fettahoğlu, S. ve Khusayan, S. (2017). Yeni Finansman Olanğı: Kitle Fonlama. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(4).
- Gözübenli, B. (2010). Şirket. *TDV İslam Ansiklopedisi*.
- Herdem, Ş. (2014). Turkey: Girişimcilikte Finansmanın Yeni Yüzü: Kitlese Fonlama (Crowdfunding). 16 Ocak 2020 tarihinde <http://www.mondaq.com/turkey/x/345614/Corporate+Commercial+Law/Giriimcilikte+Finansmanin+Yeni+Yz+Kitlese+Fonlama+Crowdfunding> adresinden erişildi.
- Kapitalboost. (2020). About Us. *kapitalboost.com*. 22 Ocak 2022 tarihinde <https://kapitalboost.com/about> adresinden erişildi.
- Kickstarter. (2020). Stats. *kickstarter.com*. 21 Temmuz 2022 tarihinde <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=global-footer> adresinden erişildi.
- Kitle Fonlaması Tebliğı. (2021). Resmi Gazete. 25 Temmuz 2022 tarihinde <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/10/20211027-3.htm> adresinden erişildi.
- Onur, M. N. ve Değirmenci, Ö. (2015). *CROWDFUNDİNG – KİTLE FONLAMASI*. Ankara.
- Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliğı. (2019). Resmi Gazete. 17 Ocak 2020 tarihinde <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/10/20191003-5.htm> adresinden erişildi.
- Saiti, B., Musito, M. H. ve Yucel, E. (2018). Islamic Crowdfunding: Fundamentals, Developments and Challenges. *Islamic Quarterly*, 62(3), 469–485.
- Sakızlı, E. (2018). *Alternatif Bir Finansman Yöntemi: Kitlese Fonlama*. İstanbul.
- Shepherd, M. (2020). Crowdfunding Statistics. *fundera.com*. 21 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.fundera.com/resources/crowdfunding-statistics> adresinden erişildi.
- Skousen, M. (2016). *İktisadi Düşünce Tarihi* (7. bs.). Ankara: Adres.
- Tabakoğlu, A. (2008). *İslam İktisadına Giriş* (2. bs.). İstanbul: Dergah.
- Zengin, S., Yüksel, S. ve Kartal, M. T. (2017). Kitle Fonlaması Sisteminin Türkiye’ye Faydaları. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 22–32.

DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE KİTLE FONLAMASI ÖRNEKLERİ

Lebibe Nur KÜÇÜKARPACI*

GİRİŞ

Türkiye’de “kitlesel fonlama” olarak adlandırılan crowdfunding internet teknolojisi ve günden güne hayatımızda yeri artan sosyal medyanın olağanüstü gelişimiyle birlikte son yıllarda en dikkat çekici alternatif finansman araçlarından birisi olarak karşımıza çıkmaktadır (İşler, 2014, s. 51). Crowdfunding; fikir sahiplerinin projelerini/girişimlerini hayata geçirebilmeleri için ihtiyaç duydukları finansmanı internet aracılığıyla ortak bir ağ üzerinde buluşturan ve finansmana konu olan projeye/girişime merak duyan katılımcılar sayesinde gerekli fonu elde etmek üzerine inşa edilmiş modern bir finansal kaynak oluşturma sistemidir (İşler, 2014, s. 52).

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayınlanan paya dayalı kitle fonlaması tebliğinde kitle fonlaması; “bir projenin veya girişim şirketinin ihtiyaç duyduğu fonu sağlamak amacıyla Kurul tarafından belirlenen esaslar dahilinde Kanunun yatırımcı tazminine ilişkin hükümlerine tabi olmaksızın kitle fonlama platformları aracılığıyla halktan para toplanması” olarak tanımlanmaktadır. (Resmi Gazete, 2019).

Küreselleşen ve rekabetçi piyasalarda şirketlerin yatırımları için geleneksel finansman yöntemlerinin yetersiz olmasının yanı sıra; bireysel girişimciler, KOBİ’ler ve yeni kurulan start-up’ların kredi temininde yaşadığı zorluklar neticesinde yeni finansman arayışları içerisine girilmiş olup bu

* Yüksek Lisans Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı, lebibenur@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-0622-7041

noktada 2000'li yıllardan sonra ortaya çıkan kitle fonlaması yöntemi dünyada ve ülkemizde önemli bir alternatif oluşturmuştur (Çağlar, 2019, s. 18).

Çalışmada kitle fonlamasının Dünyada ve Türkiye'deki bazı kitle fonlaması örnekleri ele alınacak olup Türkiye'de kitle fonlaması ile ilgili mevzuat gelişmelerinden bahsedilecektir.

1. DÜNYADA KİTLE FONLAMASI VE ÖRNEKLERİ

Geleneksel finansman yöntemine bir alternatif olarak ortaya çıkan kitle fonlaması birçok ülkede hızla büyümektedir. Dünya üzerinde iki binin üzerinde kitle fonlaması platformu faaliyet göstermektedir. Kitle fonlaması rakamları incelendiğinde en başarılı ilk 10 ülke ise Amerika, İngiltere, Kanada, Almanya, Fransa, Avustralya, İtalya, Hollanda, İspanya ve Japonya olarak sıralanmaktadır. Dünyanın en başarılı fonlama rakamlarına ulaşan kitle fonlaması platformları ise Kickstarter, Indiegogo, Crowdfunder, GoFundMe, YouCaring, Crowd Supply gibi uluslararası platformlardır (Canbaz ve Çonkar, 2018, s. 48).

Kitle fonlaması platformlarının özellikle gelişmiş ülkelerde son yıllarda hızlı şekilde yayıldığı görülmektedir. Dünya Bankası kitle fonlamasının gelişen ülkelerde girişimciliğin yayılması ve fikirlerin hayata geçmesinde önemli bir noktada olduğunu vurgulamaktadır (World Bank, 2013). Dijitalleşmenin de etkisiyle birlikte kitle fonlamasının sektördeki payının ve fonlama miktarlarının daha büyük rakamlara ulaşması beklenmektedir.

Dünyanın en başarılı kitle fonlaması platformlarından olan Kickstarter, Indiegogo ve GoFundMe platformları aşağıda ele alınacaktır.

1.1. Kickstarter

Kickstarter; 2009 yılında film, oyun, müzik, sanat, tasarım ve teknoloji gibi birçok proje için oyunculara, müzisyenlere, sanatçılara, tasarımcılara ve diğer çeşitli meslek sahiplerine destek vermek ve proje sahiplerinin projelerini hayata geçirmeleri amacıyla ortaya çıkan bir platformdur (Gacar, 2018, s. 43). Kickstarter, bireylerin doğrudan desteğiyle hayata geçirilen iddialı, yenilikçi ve yaratıcı projelerle doludur (Kickstarter, 2022a).

Kitle fonlaması türlerinden birisi olan ödül temelli kitle fonlaması türünde girişimciler, internet platformları üzerinden projeye/girişime destekte bulunan katılımcılara maddi veya maddi olmayan birtakım ödüller çeşitli hediyeler veya avantajlar sunmaktadır (Ateş, 2021, s. 32). Bunlar teşekkür e-postası/kartı gönderme, projede adının yer alması, proje kapsamında yer alan ürünü indirimli veya öncesinde satın alma hakkı verme, logolu

ürünler hediye etme, proje ekibiyle buluşma ve yemek yeme gibi çok çeşitli ödüller olabilmektedir (Çubukçu, 2017, s. 159).

Kickstarter'da bir projeyi destekleyen destekçiler, platformdaki projeleri detaylı bir şekilde inceledikten sonra bu projenin hayata geçmesine yardımcı olmaktadır. Ödül temelli bir kitle fonlaması platformu olan Kickstarter da proje sahipleri destekçilerine teşekkür etmek için ortaya çıkarmak istedikleri projelere hitap eden benzersiz ödüller sunmaktadır (Kickstarter, 2022a). Ödüller projeden projeye değişir, ancak genellikle üretilenlerin (CD, DVD, kitap vb.) bir kopyası veya projeye özgü bir parça olmaktadır. Destekçiler herhangi bir ödül seçmeden bir proje için yalnızca bağış niteliğinde de destekte bulunabilirler (Kickstarter, 2022b).

Kickstarter platformunda sanat, el işleri, tasarım, dans, moda, müzik, fotoğrafçılık, film ve video, çizgi roman, yemek, tiyatro ve teknoloji gibi çeşitli proje kategorileri yer almaktadır. Kickstarter üzerinden faaliyete geçirmek istediğiniz projeyi sunabilmek için bazı temel kurallar bulunmaktadır. Bu kurallar aşağıdaki şekildedir; (Gacar, 2018, s. 44)

1. Proje, başkalarıyla paylaşılmaya uygun, bir şeyler ortaya çıkarmak üzerine geliştirilmelidir.
2. Projede dürüstlük esastır, projenin tasarımı şeffaf olmalıdır.
3. Projeler, herhangi bir hayır kuruluşuna bağış amacıyla kullanılmaz.
4. Projeler herhangi bir getiri, pay ya da yatırım teşviki gibi vaatler sunamaz.
5. Projenin içeriği kumar, silah, uyuşturucu, enerji içecekleri, canlı hayvanlar, pornografik malzeme gibi yasaklı faaliyetleri içeremez.

Kickstarter'ın Çalışma Şekli

Öncelikle fikri olan proje sahiplerinin platformda bir profil oluşturarak projelerini detaylı bir şekilde anlatmasıyla başlar. Kickstarter ekibi projeleri çeşitli kriterler çerçevesince incelemekte ve uygun gördüğü takdirde proje sahibinin fonlaması sürecini başlatmaktadır. Her proje sahibi, projesi için gerekli olan finansman hedefini ve son tarihini belirler. Finansman hedefi, bir proje sahibinin projesini tamamlamak için ihtiyaç duyduğu para miktarını ifade etmektedir. Projeleri inceleyen bireyler eğer projeleri beğenirse herhangi bir finansal getiri beklentisi olmaksızın destekte bulunurlar. Kickstarter'da fon sağlama modeli ya hep ya hiç modelidir. Proje eğer finansman hedefine ulaşırsa süre tamamlandığında tüm destekçilerden

fon sağlanır. Projenin başarıyla finansman edilmesi durumunda Kickstarter toplanan fonlardan %5 pay almaktadır. Finansman hedefine ulaşmama durumunda ise herhangi bir ücret alınmaz (Gacar, 2018, s. 44; Kickstarter, 2022c).

Nisan 2022 tarihi itibari ile Kickstarter platformunda 20,9 milyon kişiden toplanan 6,55 milyar dolarlık fon başarılı olan Kickstarter projesine aktarılmıştır. Fonlanan proje sayısı 220 binlere ulaşmıştır. Başarıyla finanse edilen projeler arasında müzik, film ve video, oyunlar, sanat ve yayıncılık gibi kategoriler en başta gelmektedir (Kickstarter, 2022d). Kickstarter'da en çok fon toplayan projelerden birisi 2012 yılında Pepple'in başlatmış olduğu akıllı saat projesi Pebble Time olmuştur. Proje 78.471 destekçi sayısına ulaşarak toplamda 20,3 milyon dolar civarında fonlanmıştır.

Dünyadaki kitle fonlamasına dair detaylı veri paylaşımında bulunan The Crowd Data Center'a göre 2014-2021 arasında fonlanan projelerin %70'i Kickstarter aracılığıyla fonlanmıştır. % 21'lik gibi bir kısımda Indiegogo tarafından fonlanmıştır (Orhan, 2021, s. 27).

1.2. İndiegogo

İndiegogo; proje sahiplerinin fikirlerini, projelerini desteklemek amacıyla 2008 yılında kurulmuş olup dünyanın birçok yerinden insanların desteğini alan güzel projelerin hayata geçmesine katkı sağlayan bağış ve ödül temelli bir kitlesel fonlama platformudur (Deniz Öz, 2020). İndiegogo, yenilikçi ürünler, yaratıcı tasarım ve ilham veren girişimler içeren kitle fonlaması kampanyalarını desteklemek için kullanıcıları bir araya getiren çevrimiçi bir kitle fonlaması platformu olarak kullanıcıların kendi kampanyaları için fon başlatmasına ve başkalarının bu kampanyalara katkıda bulunmasına olanak tanımaktadır. Kampanya sahipleri, katkıda bulunanların bağışları karşılığında, katkıda bulunanlara avantajlar sunabilir (İndiegogo, 2022a). İndiegogo platformu; (İndiegogo, 2022b)

- Kampanyaları güçlendirmek amacıyla uzman destek ve özel ortaklıklar sağlar.
- Projeleri kitle fonlamasının ötesine taşımak için kampanya öncesi ve sonrası araçlar sağlar.
- Her yerden fon sağlama imkânı sağlamaktadır.

İndiegogo 2008'den bu yana 800.000'den fazla yenilikçi fikrin hayata geçirilmesine yardımcı olmuştur. Kampanyaların %47'si fon hedeflerini aşan

kadınlardan oluşmaktadır.235 ülke ve bölgeyi temsil eden 9 milyondan fazla destekçi grubu bulunmaktadır (Indiegogo, 2022c).

Indiegogo, kampanya hedefine ulaşmasa bile tüm paranızı tutma seçeneğini sunan tek kitle fonlaması platformudur. İndiegogo da iki çeşit kitle fonlaması seçeneği bulunmaktadır. Bunlar;

1. **Esnek Fonlama (Flexible Funding):** Herhangi bir miktarda para kampanyanın hedefine ulaşmasına yardımcı olacaksa esnek finansman seçilmelidir. Esnek finansman, Indiegogo'daki hemen hemen tüm kampanyalar için uygundur. Esnek fonlama ile, hedefe ulaşılmazsa bile tüm fonları elimizde tutarak kampanyalarımızı gerçekleştirebilmekteyiz.
2. **Sabit Fonlama (Fixed Funding):** Esnek finansman bireyler için doğru görünmüyorsa ve kampanyayı gerçekleştirebilmek için minimum miktarda para gerekiyorsa sabit bir finansman kampanyası seçilmelidir. Sabit bir fonlama kampanyasıyla, yalnızca fonlama hedefinize ulaşırsanız topladığınız fonları elinizde tutarsınız. Kampanyanız son teslim tarihine kadar hedefine ulaşmazsa, tüm destekçilerinize 5-7 iş günü içinde Indiegogo tarafından geri ödeme yapılacaktır (Indiegogo, 2022d).

Indiegogo, kampanyalardan toplanan tüm fonlardan yüzde beş (%5) platform ücreti almaktadır. Ücretler, proje sahibinin belirlediği hedeften değil gerçekte toplanan fonlardan hesaplanır ve düşülür. Ayrıca ödeme işlemcisi konuma ve para birimine göre değişen bir işlem ücreti de almaktadır (Indiegogo, 2022e).

1.3. GoFundMe

GoFundMe, Amerika'da insanların yaşam olaylarından kazalar ve hastalıklar gibi zorlu koşul durumları için para toplamasına olanak tanıyan, kâr amacı gütmeyen bağış temelli bir kitle fonlaması platformudur. 2010 yılından 2020 yılının başına kadar, 120 milyondan fazla bağışçının katkılarıyla platformda 9 milyar doların üzerinde para toplamıştır. GoFundMe, bireyler için önem arz eden birçok konuda online olarak para toplamayı inanılmaz derecede kolay hale getirmektedir. Sadece birkaç dakika içinde bağış toplama etkinliğini kişiselleştirerek çevremizdeki insanlarla paylaşabilme imkânı sunmaktadır (GoFundMe, 2022).

Bireyler GoFundMe platformunu kendileri için, arkadaşları ve ailelerine para toplamak veya hiç tanımadıkları bireylere iyilik yapmak amacıyla kullanmaktadırlar. Bireyler tıbbi harcamalar, eğitim masrafları, gönüllülük

programları, gençlik sporları, cenaze törenleri ve anıtlar ve hatta hayvanlar ve evcil hayvanlar dahil olmak üzere hemen hemen her şey için para toplayabilmektedir. GoFundMe, güvenli ödeme şifreleme teknolojisiyle en iyi özelliklere sahiptir. Bağışçıların çevrimiçi ödemeleri güvencedir ve toplanan para proje sahibi tarafından elektronik banka havalesi yoluyla para çekme talebinde bulunana kadar güvenli bir şekilde saklanmaktadır. GoFundMe platformunda hedefe ulaşmak zorunlu değildir. GoFundMe ile toplanan her bağış proje sahibinde kalır. Bağış toplama etkinliği devam ettirilerek bağış toplamaya devam edilebilmektedir (GoFundMe, 2022).

2. İSLAMİ KİTLE FONLAMASI VE ÖRNEKLERİ

Kitle fonlaması, özünde herhangi bir ticari veya sözleşmeye dayalı iş anlaşmasının yürütülmesinde İslami kurallara uygundur. Borca dayalı kitle fonlaması dışında, tüm kitle fonlaması türleri İslami öğretilerle uyumludur. Kitle fonlaması ile İslami kitle fonlaması arasındaki temel fark İslami kitle fonlamasında faiz yasağı başta olmak üzere, kumar (meysir), garar ve diğer İslam iktisadı alanında yer almaması gereken yasakların yer almasıdır. İslami kitle fonlamasında finansman, arkadaşlar, aile, müşteriler ve bireysel yatırımcıların ortak çabasıyla öncelikle şeri uyumlu platformlar aracılığıyla çevrimiçi olarak sağlanır. Aynı zamanda şeri uyumluluğu sağlamak için İslami kitle fonlamasında kumar, alkol, domuz eti ve İslam'da yasaklanmış diğer maddeler ile ilgili tanıtımlardan kaçınılmalıdır (Ethis, 2021a).

İslami kitle fonlama platformları iş birliğine ve yardımlaşmaya dayanmakta ve şer'i ilkelere uyumlu olmak üzere tasarlanmıştır. Fon toplama süreci herhangi bir faiz unsuru, kumar (meysir), haram ve garar içermemelidir (Alam, Gupta ve Zameni, 2021, s. 98). İslami Kitle fonlaması yöntemi toplumsal ve iktisadi kalkınmayı teşvik ederek İslami bankacılık ve finansın temel ilkeleri olan sermayeyi harekete geçirmektedir. Risk ve getirileri paylaşmanın ortak hedefleriyle aynı zeminde buluşmakta ve toplumun kalkınmasını sağlayan şeffaf somut projeleri ve ek bileşenleri şer'i ilkeler doğrultusunda izin verilebilir nitelikte olarak dünya çapında ilgi kazanmaya devam etmektedir.

Uygun form ve modeldeki kitle fonlaması, bugün için İslami fintek ekosistemindeki alt yapılardan birisi olarak sınıflandırılmaktadır. Bu anlamda kitle fonlaması, İslami fintekler için oldukça önemli bir öğedir. Bugün dünyadaki İslami kitle fonlamasına Ethis Crowd, Launch Good ve Kapital Boost platformları örnek verilmektedir (Orhan, 2021, s. 29). IFN'in 2021 yılında yayınladığı verilere göre dünya üzerinde şu anda 32 adet İslami kitle fonlama platformu ve ayrı bir başlıkta yer alan 30 adet eşler arası (P2P)

kitlesel fonlama platformu bulunmaktadır. Bunlardan 23'ü Endonezya, 9'u Birleşik Krallık, 8'i Suudi Arabistan, 5'i Malezya, BAE ve Amerika'da 4 adet platform ve Kanada, İran, Fransa, Güney Afrika, Singapur, Pakistan, Bangladeş, Nijerya ve İspanya'da 1'er adet İslami Kitlesel fonlama platformu bulunmaktadır (IFN Fintech, 2021).

Malezya'da Ethis, Singapur'da KapitalBoost, İngiltere'de Yieldsers, Amerika'da da Launch Good gibi pek çok kitlesel fonlama platformu şeriatla uyumlu olarak şu anda aktif faaliyet göstermekte çalışmalarıyla adlarından söz ettirmektedir (Bayram ve Karaçam, 2022, s. 68). Ethis, KapitalBoost ve Launch Good platformları aşağıda ele alınacaktır.

2.1. Ethis

Dünyada en önde gelen İslami kitlesel fonlama platformlarının başında 2015 yılında faaliyete geçen Ethis gelmektedir. Ethis, eski adıyla EthisCrowd, dünyanın ilk İslami kitlesel fonlama platformudur. "Ethis", etik ve İslami kelimelerinin birleşimini ifade etmektedir (Oseni ve Ali, 2019, s. 236).

Ethis, Ethis Group bünyesindeki dünyanın önde gelen etik ve şeriat uyumlu kitlesel fonlama platformudur. Merkez ofisi Singapur'da bulunan Ethis'in, Endonezya'da P2P (kişiler arası) kitle fonlaması, Malezya'da hisse bazlı kitlesel fonlama yöntemini kullanarak faaliyet gösterdikleri ofisleri bulunmaktadır. Ethis Group'un bir diğer kitle fonlaması platformu da Hayır Kurumu Kitle Fonlaması modeliyle faaliyet gösteren Malezya merkezli Global Sadaqah'dır. Global Sadaqah dünya çapında hayır kurumu olarak faaliyet göstermektedir. Ethis çoğunlukla Endonezya'daki sosyal konut geliştirme projelerine yönelik kitle fonlaması yatırımlarıyla tanınmaktadır (Ethis Malaysia, 2022).

Malezya merkezli bir fintech olan Ethis, 80'den fazla ülkeden büyüyen küresel bir fon sağlayıcı topluluğu ile İslami kitle fonlamasının lideri konumundadır. Platformları her kesimden bireylere, şirketlere ve devlet kurumlarına hizmet etmektedir. İnsanlığı finansal teknoloji ile yükseltmek görüşünü vizyonları edinen Ethis'in misyonu ise; sermayenin reel ekonomide etkin ve etkili dolaşımını sağlamaktır. Ayrıca Ethis, Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi etik standartlarına uygun ve İslami finansa dayalı bir platformdur. Ethis'in kullandığı tüm sözleşmeler Şeriat'a uygundur. Belgeler, şeriatla uygun sözleşmeleri yapılandırma konusunda deneyimli avukatlar tarafından hazırlanmaktadır. Malezya ve Endonezya'dan şeriat görevlileri, Malezya dışından şeriat danışmanları yer almaktadır (Ethis, 2021b). Ethis, başarılarından ötürü birçok ödüle layık görülmüştür. Islamic Economy Award'da 2016 yılında en iyi İslami platform, 2018 yılında World

Islamic Fintech Awards'da en iyi İslami P2P finans platformu olarak seçilmiştir. Ayrıca Global Islamic Finance Awards'ın (GIFA) en iyi KOBİ'leri geliştirme ödülünü almıştır.

2.1.1. Ethis Endonezya

Ethis Endonezya'da P2P yatırıma dayalı bir kitlesel fonlama yöntemi uygulayarak birçok başarıya imza atmaktadır. Şeriat ve sosyal etiğe dayalı yatırımların yapıldığı platform olan Ethis'in yatırımlarının odak noktası, Endonezya'da düşük gelirli vatandaşlar için sosyal konut projeleri geliştirmektir. Hızla büyümekte olan ekonomi ve patlayan düşük gelirli nüfus Endonezya'da 11,4 milyon konut kıtlığına sebep olmuştur. Ülkede %70'i aşkın insan kayıt dışı çalıştığından ötürü bankacılık ve geleneksel finans sistemlerinden faydalanamamaktadır. Konut kıtlığı yaşanan bu ülkede insanlar ev sahibi olmakta zorlanmaktadır. Bu nedenle 2015 yılında kitle fonlamasını Endonezya'da uygulamak amacıyla Ethis kurulmuştur.

Ethis'e dünyanın her yerinden yatırım yapılabilir. Ethis'in verilerine göre dünyanın dört bir yanından 50'yi aşkın ülkeden 30.000'den fazla üye bünyesinde bulunmaktadır. Müslüman yatırımcılar tarafından oldukça dikkat çekmekte ve dünya genelinde hızla yeni üyeler kazanmaya devam etmektedir. Ethis'in güncel verilerini incelediğimizde 133,4 milyon dolar proje değeri vardır ve 92.000'i aşkın ev inşa edilmiştir. Ortalama kampanya devam süreleri 2 ila 24 ay arasında değişmektedir. Yıllık ortalama yatırım getirisi ise %9- %24 aralığındadır. Ethis Endonezya'nın, projelere asgari yatırım tutarı 500 Singapur dolarıdır. Ethis, yatırımcılardan projelerden kazanılan brüt kârın %12,5'ünü ücret olarak almaktadır. Ayrıca Ethis tamamen finanse edilen projelerden de elde edilen toplam gelirin %6'sını işletim ücreti olarak almaktadır ve bu ücret proje geliştiricilerinden tahsis edilmektedir (Ethis Indonesia, 2021).

Ethis İslami bir kitlesel fonlama platformu olarak Endonezya'da iki çeşit yöntem ve sözleşme kullanmaktadır. Bunlardan biri istisna diğeri murabaha sözleşmesidir. Ethis Endonezya'ya yatırım yapabilmek için; ilk olarak platforma kaydolmak gerekir ve ardından yatırım yapmak istenilen proje seçilir ve yatırım başvurusu yapılır. Sonrasında Endonezya'da belirtilen bankaya çevrimiçi veya doğrudan yatırım yapılır. Projenin aylık güncellemelerinden haberdar olmak mümkündür ve projenin başarıyla sonuçlanması sonucunda anapara ve gerçekleşen kârı yatırımcı alır (Ethis Indonesia, 2021).

2.1.2. Ethis Malezya

Ethis Group'un bir parçası olan Ethis Malezya'da hisseye dayalı kitlesel fonlama uygulanmaktadır. Ethis Endonezya'nın başarılarından sonra açıl-

lan Malezya ofisi, kitlesel fonlamanın 4 çeşidinden biri olan hisse temelli kitle fonlama modelini kullanarak bu alanda ilk İslami kitle fonlama platformu olmayı başarmıştır. Ethis Malezya'da özel şirketler hisselerini halka arz etmek için Ethis kitle fonlaması platformunu kullanırlar ve yatırımcılar da riskleri göz önüne alarak en uygun olan şirkete yatırım yaparlar. Ethis Malezya'da, Hisse senedi kitle fonlaması faaliyetleri, Malezya Menkul Kıymetler Komisyonu (SC) tarafından düzenlenmektedir (Ethis Malaysia, 2022).

Ethis Malezya; KOBİ'ler, çeşitli sosyal girişimler ve yeni start-up şirketlerin ve işletmelerin öz sermayeleri arttırmak amacıyla kurulmuş bir platformdur. Ethis Malezya çoğunlukla sosyal sorumluluk alanında etkili olan şirketlere, vakıf ve tarım projelerine odaklanmaktadır.

Ethis Malezya'da yatırımcılardan herhangi bir ücret alınmamaktadır. Hisse temelli kitlesel fonlama uygulandığı için yatırımdan gelecek ortalama kâr bu sebeple belli değildir. Yıllık getiri belli değildir ancak kampanyalarda hedef getiri oranı bulunmaktadır. Yatırımcı almış olduğu hisseleri istediği zaman satabilir ancak normal şartlarda hisse bazlı kitlesel fonlama uzun vadeli bir yatırım şeklidir. Hissedarlar sözleşme şartlarına bağlı kaldıkları sürece hisselerini satabilmektedir. Ethis Malezya'da belirli asgari bir yatırım tutarı yoktur her kampanyanın kendine ait asgari bir yatırım tutarı vardır. Ethis Malezya şu anda ABD, Kuzey Kore, İran ve İsrail'den yatırımcı ve yatırım kabul etmemektedir. Bunun dışında Ethis, yatırım yapan yatırımcılar için bir garanti vermemektedir. İhraççı şirketler seçilirken dikkat edilse de yatırımcının da yatırım yaptığı şirkete ve yatırım yaptığı orana dikkat etmesi gerektiği ve yatırımcı ne kadar riski göze alabiliyorsa o kadar yatırım yapması gerektiği önerilmiştir.

Ethis gibi hisse senedi kitle fonlaması platformları, girişimcileri özel şirketleri aracılığıyla yatırımcılara bağlamaktadır. Bir yandan, hisselerini satarak kaynak sağlamak isteyen taraf (ihraççı olarak da bilinen özel şirket), fonların toplandığı girişimlerini, projelerini, fikirlerini ve ürünlerini sunma ve tanıtma fırsatı bulur. Öte yandan, yatırımcılar çok çeşitli yatırım seçenekleri arasından fonlarını nereye yatıracıklarını seçebilirler.

2.1.3. Global Sadaqah

Ethis Group'un bir diğer kitle fonlaması platformu da Bağış Temelli Kitle Fonlaması modeliyle 2018 yılında kurulan Malezya merkezli Global Sadaqah'dır. Global Sadaqah dünya çapında hayır kurumu olarak faaliyet göstermektedir. Global Sadaqah, şirketler, finans kurumları, hayır kurumları ve ilgili diğer devlet kurumları için yüksek teknoloji çözümleri sunmayı ve İslami sosyal finans ekosisteminin çekirdeği olmayı amaçlamaktadır.

Sosyal finansın etkinliğini, sürdürülebilirliğini ve etkisini artırmak için dini kuruluşlar, vakıflar, bankalar, şirketler ve halk dahil olmak üzere çeşitli paydaşlarla birlikte çalışan ödüllü bir SSR (sürdürülebilir sosyal sorumluluk), zekât ve vakıf yönetimi platformudur (GlobalSadaqah, 2021a).

Platformda bağışçılardan herhangi bir ücret talep etmemektedirler. Ancak platformu kullanmak için ortaklarından standart olarak (%5 platform ücreti + %2,5 hizmet ücreti) %7,5'lik bir ücret almaktadırlar. Kampanya yeterli fon sağlamazsa, ortaklardan herhangi bir ücret alınmamaktadır (GlobalSadaqah, 2021b).

2.2. Launchgood

2013 yılında kurulan ABD merkezli İslami kitle fonlaması platformu LaunchGood ödül bazlı bir platform olarak özellikle dünya çapındaki Müslümanların projelerini platformdan duyurarak imece usulü milyonlarca dolar fon toplamaktadır (Gzt, 2022). Dünyanın farklı köşelerindeki iyiliksever gönüllülerini buluşturan LaunchGood, Kickstarter ve Arıkovanı gibi ödül temelli platformlar ile aynı modelde çalışmaktadır. LaunchGood, 130 ülkeye ulaşmış ve yaklaşık 8 bin proje için 90 milyon dolardan fazla fon toplamıştır (Fırat Demirel, 2019).

LaunchGood'ta, hem bağışçılar hem de bağış toplayanlar için güvenli ve emniyetli bir platform sağlamaya ve platform aracılığıyla toplanan fonların belirtilen amaçlar için kullanmaya özen göstermektedir. LaunchGood şimdiye kadar 45.000'den fazla kampanyadan çeyrek milyar doların üzerinde para toplamış dünya çapında 1,8 milyar kişilik bir topluluğun desteğiyle 151 ülkeden bir milyon civarında kullanıcısı bulunmaktadır. (LaunchGood, 2022a, 2022b)

LaunchGood'un CEO'su Chris Abdurrahman Blauvelt, LaunchGood'un basit ve net bir maksadı olduğunu söyleyerek; *"Müslümanlar inanılmaz derecede cömertler. İnsanların hikayelerini anlatabilecekleri bir alan oluşturmak ve daha iyi bir gelecek için gerçek değişime ilham vermek istedik. Web sitemize baktığımızda LaunchGood'un, Müslümanların dünyada yaptığı iyiliklerin bir hikaye kitabı gibi olduğunu göreceksinizdir"* şeklinde açıklama yapmıştır (Gzt, 2022).

2.3. Kapitalboost

Kapital Boost, Endonezya ve Singapur'da gelecek vaat eden KOBİ'lerin finansmanı için küresel yatırımcılara kısa vadeli, etik yatırım fırsatları sunan İslami tabanlı bir P2P platformudur. Peer-to-Peer (P2P) borçlanma bir finans kuruluşunu aracı olarak kullanmak zorunda kalmadan doğrudan

bireyler ve işletmeler arasında çevrimiçi olarak ödünç para alınmasını ve ödünç verilmesini sağlamaktadır. P2P, Türkçede eşler/denkler arası borç verme olarak ifade edilmektedir.

2015 yılında kurulan Kapital Boost platformu Güneydoğu Asya'daki KOBİ'lere sağlanan finansman eksikliğini gidermeyi amaçlamaktadır. Kapital Boost, bu işletmelere işletme sermayesi ihtiyaçları için gerekli likiditeye erişimleri için bir kitle fonlaması platformu sunarak yardımcı olmaktadır (KapitalBoost, 2022a).

KOBİ'ler ekonominin bel kemiğidir. İş gücünün büyük bir çoğunluğu için istihdam oluşturarak çoğu ülkenin GSYİH'sinin %50'sinden fazlasına katkıda bulunmakta ve sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanmasında kilit bir rol oynamaktadırlar. Kısacası, KOBİ'lerin başarısı toplumun başarısına büyük katkı sağlamaktadır (KapitalBoost, 2022b)

KOBİ'lerin finansmana erişim konusunda daha büyük işletmelere kıyasla dezavantajlı olduğu yaygın olarak bilinmektedir. Alternatif bir finansman seçeneği olarak Kapital Boost, birçok KOBİ'nin karşı karşıya olduğu bu sorunu çözmeyi amaçlamaktadır. Ekonomi üzerindeki önemine ve etkisine rağmen, özellikle finansman tarafında KOBİ'lere verilen destek eksik kalmıştır. Güneydoğu Asya'da KOBİ'ler ortalama olarak toplam işletmelerin yaklaşık %90'ını istihdamın ise yaklaşık %70'ini oluşturmaktadır. Ancak, bölgedeki KOBİ'lerin %20'sinden daha azının finansman aracı olarak banka kredilerine erişimi vardır. 2008'deki küresel finansal krizin ardından uygulanan katı bankacılık düzenlemeleri nedeniyle bankalar ve çoğu finansal kurum giderek daha fazla riskten kaçınmaktadır. Dolayısıyla bankalar, KOBİ'lerden ziyade büyük şirketleri finanse etmektedir. Bu sorun, büyük şirketlerin büyümesine, KOBİ'lerin ise yüksek başarısızlık oranlarıyla karşı karşıya kalmasına neden olmuştur (KapitalBoost, 2020). Bu noktada Kapitalboost KOBİ'lerin büyümeleri ve başarılı bir şekilde faaliyet göstermeleri için alternatif finansmana erişimlerine yardımcı olmaktadır.

Kapital Boost finansmanının temel özelliklerinden bazıları şunlardır; (KapitalBoost, 2022c)

- **Şeriat uyumlu:** Kapital Boost, Müslümanların dini inançlarıyla uyumlu Şeriat uyumlu finansman sunar. Bununla birlikte, işletme sahibi Müslümanların yanı sıra gayrimüslimler de finansman için başvurabilirler.
- **Rekabetçi:** Kapital Boost, diğer banka dışı finansal kuruluşlara kıyasla rekabetçi fonlama maliyeti sunmaktadır.

- **Büyük Finansman:** Kapital Boost, işletme sermayesi ihtiyaçları için büyük finansman ihtiyacı olan KOBİ'ler 200.000 SGD'ye kadar finansman sağlayabilmektedir.
- **Teminat yok:** Kapital Boost yoluyla sağlanan finansman teminata dayalı değildir. Herhangi bir teminat istenmemektedir.
- **Basit uygulama:** Başvuru süreci kısa ve basittir. KOBİ'ler, durum tespiti ve doğrulama süreci tamamlandıktan sonra fonu 14 gün içinde alabilmektedirler.

Kapitalboost'a KOBİ'lerin büyümesini finansa etmek ve getiri sağlamak amacıyla başvuru yapan yatırımcılar için iki türlü finansman çeşidi yer almaktadır (KapitalBoost, 2022d). Bunlar;

- **Murabaha veya Varlık Satın Alma Finansmanı:** Murabaha veya maliyet artı finansman olarak da bilinen finansman modelinde yatırımcılar, varlıkları (envanterler ve hammaddeler gibi) satın almak için bir havuz oluşturur ve daha sonra KOBİ'ye fiyat artışıyla satılır. KOBİ daha sonra yatırımcılara maliyet artı kâr marjı tutarını kararlaştırılan gelecekteki bir tarihte ödemesini gerçekleştirir. Ödeme tarihinde nakit akışının sağlanması için KOBİ'nin müşterilerden mevcut bir satın alma işleminin olması gerekmektedir.
- **Fatura Finansmanı:** Müşteriden ödeme bekleyen bir fatura ile desteklenen yatırımcılar, ödenmemiş fatura üzerinde nakit avans sunmak için fon havuzu oluştururlar. Aynı zamanda yatırımcılar, fatura üzerinden tahsilat yapmak üzere (vekalet yapısına göre) aracı olarak atanır. Kapitalboost'da yatırım yapabilmek için öncelikle hesap açılır ve müşteri tanıma süreci tamamlanır. Hesap onaylandıktan sonra KOBİ kampanyalarını detaylı bir şekilde inceleyerek seçilen KOBİ kampanyasına yatırım yapılmaktadır. Ödemeyi gerçekleştirdikten sonra sözleşme elektronik olarak imzalanmaktadır (KapitalBoost, 2022d).

3. TÜRKİYE'DE KİTLE FONLAMASI VE ÖRNEKLERİ

Ülkemizde 2011 yılında kurulan ilk kitle fonlaması platformu ProjemeFON olup 2013 yılında ismini değiştirerek şu anda faaliyetlerini CrowdFON ismi ile devam etmektedir (Başaran ve Can, 2020, s. 63). 2022 yılı itibariyle 5'i bağış ve ödül, 4'ü hisse bazlı olmak üzere 9 kitle fonlaması platformu faaliyet göstermektedir. Türkiye'de faaliyet gösteren kitle fonlaması platformları ve faaliyet alanları tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: Türkiye'deki kitle fonlaması platformlarının faaliyet alanları

Platform Adı	Alanı
Crowdfon	Ödül, Bağış
Fongogo	Ödül, Bağış
Fonbulucu	Ödül, Hisse
İdeanest	Bağış
Buluşum	Bağış
Fongogo Pro	Hisse
Startupmarket.com	Hisse
Efonla	Hisse

Kaynak: Yazar tarafından hazırlanmıştır.

Türkiye’de kitle fonlamasına dair gelişmeler dünyadaki gelişmelerden daha sonraki süreçte gerçekleşmiştir. Ülkemizde kitle fonlaması yasal bir yapıya kavuşturulmadan öncesine kadar Türkiye’de sadece ödül ve bağış temelli kitle fonlaması modelleri uygulanmaktaydı (Vural ve Doğan, 2019, s. 89). 2016 yılında kitle fonlamasına yönelik yasal düzenleme getirilmesi için Sermaye Piyasası Kanunu’nda (SPK) değişiklik yapılmasına yönelik TBMM’ye kanun tasarısı sunulmuştur (Zengin, Yüksel ve Kartal, 2017, s. 30). 26 Aralık 2016 tarihinde TBMM’ye sunulan yasa tasarısı ile 5 Aralık 2017 tarihinde “Bazı Vergi Kanunları ile Diğer Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” Resmî Gazete ’de yayınlanarak yürürlüğe girek kitle fonlama yöntemi yasal mevzuat kazanmıştır (Akbaş, 2019, s. 83).

Kanunun yürürlüğe girmesinden 2 yıl sonra 3 Ekim 2019 tarihinde ise Resmî Gazetede Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından yayımlanan “Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği” ile paya dayalı kitle fonlamaya ilişkin usul ve esaslar belirlenmiştir (Yakar ve Kandır, 2020, s. 191). Yürürlüğe giren bu tebliğ ile Türkiye’de pay/hisse bazlı kitlesel fonlamanın yasal alt-yapısı oluşturulmuş, projeleri için fon arayan girişimci ve gelişme potansiyeline sahip işletmelerin kitle fonlaması platformları aracılığıyla paylarını satışa çıkartarak finansman ihtiyacını giderebilme imkânına sahip olacaklardır (Anbar, 2020, s. 250).

Son olarak ise 27 Ekim 2021 tarihinde Resmî Gazetede Sermaye Piyasası Kurulu tarafından III-35/A.2. Sayılı “Kitle Fonlaması Tebliği” yürürlüğe girmiştir. Tebliğin amacı; paya ve borçlanmaya dayalı kitle fonlamasına ilişkin usul ve esasları düzenlemektir (SPK, 2021). Yeni tebliğ ile paya dayalı kitle fonlamasıyla ilgili uygulamada ortaya çıkan çeşitli sorunların giderilmesi amaçlanmış bununla birlikte borçlanmaya dayalı kitle fonlamasına ilişkin usul ve esaslar belirtilerek ülkemizde borca dayalı kitle fonlaması platform-

larının faaliyet göstermesine yönelik engel ortadan kalkmıştır. Tebliğ ile getirilen bazı düzenlemeler aşağıdaki şekildedir; (GSH Hukuk, 2021)

- Tanımlar ve kısaltmaların kapsamı genişletilmiştir.
- Platformların kuruluş ve faaliyetine ilişkin esaslar ile ilgili yeni düzenlemelere yer verilmiştir.
- Platformlara, kampanyalara fon sağlama imkânı tanınmıştır.
- Nitelikli yatırımcı olmayanlar için yatırım sınırı yükseltilmiş ve yatırımcıların yatırım kararını etkileyebilecek hususlar açıklığa kavuşturulmuştur.
- Borçlanma araçlarına ilişkin geri ödeme yükümlülüklerinin nakit ödeme dışında farklı şekillerde de yerine getirilebileceği belirtilmiştir.

Tablo 2. Kitle Fonlaması Faaliyetinde Bulunmak Üzere Kurul Tarafından Listeye Alınan Platformlar

UNVANI	FAALİYET TÜRÜ	LİSTEYE ALINMA TARİHİ
Vakıf Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	01.04.2021
Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	08.04.2021
Halk Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	30.09.2021
Dijital Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	14.10.2021
İnfo Yatırım Menkul Değerler A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	25.11.2021
Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	06.01.2022
Girişim Kitle Fonlama Platformu A.Ş.	Paya dayalı kitle fonlaması	24.02.2022

Kaynak: (SPK, 2022)

2019 yılında paya dayalı kitle fonlaması tebliğinin yürürlüğe girmesinin ardından SPK tarafından kitle fonlaması faaliyetinde bulunmak üzere listeye alınan platformlar tablo 2’de yer almaktadır. Bu platformlar arasında Fonbulucu olarak bilinen Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş.’nin paya

dayalı kitle fonlaması faaliyetinde bulunan ilk platform olma özelliğine sahiptir (Çıtak, 2022, s. 30).

Türkiye’de farklı kitle fonlaması modeliyle faaliyet gösteren Fongogo, Arıkovanı, Buluşum ve Fonbulucu platformları aşağıda ele alınacaktır.

3.1. Fongogo

2013 yılında kurulan Fongogo, fikri ve projesi olan bireylerin projelerinin hayata geçmesi için gerekli olan sermayenin kitlelerin desteğiyle bir araya getirilmesine aracı olan ödüle dayalı bir kitle fonlaması platformudur. 80.000 üyesiyle, 10 milyon TL’yi aşan toplam fonlama miktarıyla giderek büyüme gösteren Fongogo bugüne kadar binin üzerinde projeyi yayına almıştır (Fongogo, 2021a). Fongogo platformunda çevre, dans, eğitim, film, fotoğraf, kültür, sanat, müzik, sağlık, güzellik, moda, tasarım, teknoloji, turizm, yayıncılık vb. çeşitli proje kategorileri yer almaktadır. Fongogo platformunda proje tipleri 3’e ayrılır. Bunlar; (Fongogo, 2022a).

- **Ödül:** Hayallerini gerçekleştirmek için açılan tek seferlik Fongogo projesidir. Proje için gerekli fon miktarına belirlenen süre içerisinde ulaşma durumunda fon proje sahibinin hesabına aktarılır.
- **Kumbara:** Abonelik modeliyle, her ay devam eden destekler toplamaya aracılık eden Fongogo projesidir. Düzenli desteklerle proje sahibi hem ihtiyacı olan fona ulaşır hem de yeni üye ve takipçiler kazanmaktadır.
- **Gogopazar:** Proje sahiplerinin girişimcilik yolculuğuna hedef fon belirlemeden, gogopazarda ürünlerini satarak devam etmelerini sağlayan projedir. Gogopazar, kitlesel fonlama ile ticarileşme arasındaki boşluğu doldurarak kampanya sonrası satış çözümü sunmaktadır.

Destek, Cansuyu, Kumbara, GogoPazar ve Fongogo Pro gibi modelleriyle bütüncül bir alternatif finansman çözümü sağlayan Fongogo’nun temel hedefi; daha fazla insanın hayallerini oluşturan projelerini hayata geçirmesini sağlamaktır. Fongogo geleneksel fon toplama yöntemlerinin çözüm olarak sermayeye erişimi kolaylaştırmak, KOBİ ve girişimler için finansman ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri bir alternatif olmayı amaç edinmiştir (Fongogo, 2021b).

Fongogo platformunun misyonu; *“kitlelerin gücüyle girişimlerin ve işletmelerin kaynağa ulaşımını hızlandırmak ve kolaylaştırmak”* iken vizyonu ise; *“Girişimciliğin, yaratıcılığın ve sonsuz insan kapasitesinin kolektif irade ile destek-*

lenmesiyle hayallerin gerçekleşmesini sağlamak ve bu sayede toplumsal kalkınmaya ön ayak olmaktadır”(Fongogo, 2022b).

3.1.1. Fongogo Yatırım

Fongogo Yatırım, Türkiye’nin öncü kitle fonlama platformlarında birisi olan Fongogo Kitle Fonlama Platformu A.Ş.’nin paya dayalı kitle fonlama hizmeti veren platformudur. 6 Ocak 2022 tarihinde Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından fongogo platformu paya dayalı kitle fonlama faaliyetlerine aracılık etmek üzere yetkilendirilmiştir (Fongogo Yatırım, 2022).

Fongogo uzman ekibi ve yatırım komitesi ile girişimcilerin girişimlerini ve yenilikçi projelerini inceleyip değerlendirdikten sonra yatırımcılara yatırım yapmak fırsatını dijital bir şekilde sağlamaktadır. Üyeler, platformdaki çeşitli girişim kampanyalarını inceleyebilir, ilgilerini çeken girişimleri takip ederek sorular sorabilmektedirler. Yatırımcılar platform aracılığıyla kredi kartı ya da havale yoluyla yatırım yaparak girişimlerin paylarına sahip olabilirler. Üstelik bu işlemi Fongogo’nun gelişmiş altyapı sayesinde dakikalar içinde gerçekleştirmektedirler. Yatırımcıların aldıkları paylar Merkezi Kayıt Kurumu (MKK) tarafından güvenceye alınır. Fongogo sağladığı hizmetler ile hem yatırımların güvenli bir ortamda yapılmasını, hem de dijital çözümler ile yatırım sürecinin çok kolay ve hızlı bir şekilde tamamlanmasını sağlamaktadır (Fongogo Yatırım, 2022).

3.2. Arıkovanı

Arıkovanı; *“Girişimcilerin geliştirdikleri çeşitli özgün yapıya sahip teknoloji ve inovasyon odaklı projelerin hayata geçirilebilmesi için gerekli fon kaynağını toplumdaki edinmeyi sağlayan bağış temelli bir kitlesel fonlama platformudur”* şeklinde tanımlanmaktadır (Turkcell, 2022).

Arıkovanı şirketi 2021 Aralık ayında yapmış olduğu açıklamayla yeni stratejileri ve planları doğrultusunda daha etkin ve çeşitli alanlarda çalışmalar yapabilmek adına platforma bir süre ara vereceklerini duyurmuşlardır. Arıkovanı faaliyete başladığı tarihten bu yana 73 girişimciye yaklaşık 7,5 milyon TL tutarında fon sağlayarak girişimcilik ekosistemine kazandırılmasına aracılık sağlamıştır. Platformun ileride tekrar faaliyetlere başlayıp başlamayacağına dair herhangi bir açıklama bulunmamakta ve bu durum belirsizliğini korumaktadır (Bilge Çanakçı, 2021).

3.3. Buluşum

Buluşum; *“topluma fayda sağlayacak projelerin tanıtıldığı, bu projelere destek olmak isteyenlerin de imkânları ölçüsünde destek olabildiği bir kitlesel fonlama (crowdfunding) platformudur”* (Buluşum, 2022a).

Buluşum Boyner Vakfı tarafından yürütülen bir projedir. Platformun çeşitli amaçları bulunmaktadır. Bunlar;

1. Sosyal girişimciler ile destekçileri bir araya getirmek,
2. Girişimciler ve destekçilerin bir araya gelmesi için bir zemin oluşturmak
3. Bireylerin düşüncelerinin gelişmesini sağlamak ve
4. Bireylerin birbirini destekleme kültürünün güçlenmesini sağlamak şeklinde özetlenebilir.

Topluma fayda sağlayacak çeşitli projeleri olan girişimciler ve bu projeleri destelemek isteyen herkes buluşum platformunu kullanabilmektedir. Buluşum platformuna üye olmak tamamen ücretsizdir. Platformda bir bağışçı olarak projeleri inceleyerek destekte bulunabileceğimiz gibi herhangi özgün bir projeyi platforma sunarak fon sağlamak amacıyla da platforma dahil olunabilmektedir. Buluşum projelerinde belirtilen süre içerisinde proje için hedeflenen fon tutarı sağlanamazsa proje başarısız sayılır ve gerçekleştirilemez. Bu nedenle girişimciler projelerini çeşitli sosyal medya kanalları ile duyurmaya özen göstermektedirler. Projeler yalnızca Türkiye'de değil yabancı ülkeler tarafından da kredi kartı ve banka havalesi yoluyla desteklenebilmektedir (Buluşum, 2022b).

3.4. Fonbulucu

Fonbulucu.com platformları, Anadolu'nun kadim geleneği imece usulünü online platformlarda yeniden canlandırarak, Türkiye'de girişimcilere ve yatırımcılara yeni fırsatlar sunmak amacıyla 2016 yılında kurulmuştur. Fonbulucu platformu girişimcilik ve yatırımcılık ekosisteminin gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla ilk olarak ödül ve bağış temelli kitle fonlama modeliyle faaliyet göstermiştir. Proje sahiplerini, bu projelere finansal destek sağlayan bireylerle bir araya getirerek kısa zamanda 25 bin kayıtlı üyeye ulaşmıştır. Fonbulucu.com, kurulduğu günden bugüne 212 Milyon TL'yi aşan fonlama ile yenilikçi bir sistem oluşturmuştur (Fonbulucu, 2021).

Fonbulucu şirketi SPK tarafından 3 Ekim 2019 tarihinde hazırlanan Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği'nin yürürlüğe girmesinin ardından mevzuata uygun Türkiye'deki ilk paya dayalı kitle fonlaması platformu olmak için çalışmalarına başlamış olup 2020'de SPK'dan faaliyet izni almak amacıyla başvurularını gerçekleştirmişlerdir. Fonbulucu olarak bilinen Global Kitle Fonlama Platformu A.Ş. Sermaye Piyasası Kurulu'nca (SPK) Paya Dayalı Kitle Fonlaması faaliyetinde bulunmak üzere 08 Nisan 2021 tarihinde lis-

teye alınmış şirket Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yetkilendirilmiştir. Böylelikle Türkiye’de paya dayalı (Hisse Temelli) kitle fonlamasını hayata geçiren ilk platform olarak yatırımcı bariyerini 1 TL’ye düşürdüğü iş modeliyle yatırımcı ekosistemine alternatif yeni bir boyut kazandırmıştır (Fonbulucu, 2021).

Platformun 2021 istatistik verileri incelendiğinde SPK tarafından listeye alındıktan sonra 11 Mayıs 2021 tarihinde ilk kampanya yayınlanmış olup, 2021 yılının sonuna kadar 21 kampanya yayına almışlardır. Kampanyalardan 18’i başarılı sonuçlanmış, 2 tanesi ise hedeflenen fonu toplayamadığı için başarısız olmuştur. 18 başarılı kampanyada toplam 23.206.010 TL fon toplanmıştır. Bu fonun 19.577.254 TL’si girişimcilere aktarılmış ve fazla fonlama tutarı olan 3.628.756 TL tutar kısmi iade prosedürü ile yatırımcılara iade edilmiştir (Fonbulucu, 2022).

SONUÇ

2008 küresel finansal krizden sonra geleneksel finansman yöntemlerine alternatif olarak kullanılmaya başlayan kitle fonlaması; bir fikri, projesi olan ve finansman ihtiyacı bulunan girişimcileri online platformlar aracılığıyla kitlelerle buluşturarak fintech ekosistemine yeni bir boyut kazandırmaktadır. 2000’li yıllarda ortaya çıkan kitle fonlaması dünya çapında ödül, bağış, borç ve hisse temelli olmak üzere dört çeşidi ile faaliyet göstermekte birçok ülkede girişimciler ve yatırımcılar tarafından alternatif bir finansman aracı olarak kullanılmaktadır. ABD, İngiltere ve Avrupa’da kitle fonlamasına yönelik yasal düzenlemeler yapılmış olup kitle fonlaması platformlarının sayısı ve işlem hacmi gün geçtikçe artış göstermektedir.

Ülkemizde kitle fonlamasına yönelik ilk yasal düzenleme 2017 çıkan kanun ile gerçekleştirilmiştir. İkinci düzenleme ise SPK tarafından 2019 yılında yayımlanan Paya Dayalı Kitle Fonlaması tebliği ile paya dayalı model resmîyet kazanarak geleneksel finansman kurumlarından finansman sağlayamayan girişimcilere finansmana ulaşma olanağı sağlamıştır. Yine SPK tarafından 27 Ekim 2021 tarihinde Resmî Gazetede yayımlanan yeni bir tebliğ ile hem paya dayalı kitle fonlamasına dair bazı değişiklikler yapılmış hem de borçlanmaya dayalı kitle fonlaması modeli ülkemizde yasalık kazanmıştır. Bu tebliğ ile ülkemizde borçlanmaya dayalı kitle fonlaması platformlarının faaliyet göstermesine yönelik engel kalkmış olup bu alanda gelişmelerin önü açılmıştır. Ülkemizde kitle fonlaması platformlarının sayılarının artması ve fonlama hacimlerinin büyüme göstermesi için yasal çerçevenin oluşturulması, girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması ve finansal okuryazarlığın geliştirilmesi önem arz etmektedir.

KAYNAKÇA

- Akbaş, Y. S. (2019). *Girişimciler ve Yatırımcıları Buluşturan Alternatif Finansman Yöntemi: Kitlesel Fonlama*. Pamukkale Üniversitesi.
- Alam, N., Grupta, L. ve Zameni, A. (2021). İslami Fintechlerin Ortaya Çıkışı ve Güncel Durumu. *Fintech ve İslami Finans* içinde . Albaraka Yayınları.
- Anbar, A. (2020). Girişimcinin Finansmanında Alternatif Bir Yöntem: Kitlesel Fonlama. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 801477(88), 237–254. doi:10.25095/mufad.801477
- Ateş, S. A. (2021). Dayanışma 2.0: Kitlesel Fonlama. *Katılım Finans Dergisi*, 5(23).
- Başaran, N. ve Can, R. (2020). Yeni Biör Finansman Modeli: Kitle Fonlaması. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi - İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 12. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/1373801> adresinden erişildi.
- Bayram, K. ve Karaçam, Z. S. (2022). Kitlesel Fonlamanın Tarihsel Gelişimi ve İslami Finansa Başarılı Kitlesel Fonlama Platformları: ETHİS Örneği. *Karataay İslam İktisadi ve Finans Dergisi*, 1(1), 57–76.
- Bilge Çanakçı. (2021). Girişim IO. 25 Nisan 2022 tarihinde <https://girisim.io/kitle-fonlama-platformu-arikovani-faaliyetlerini-sona-erdirdi/> adresinden erişildi.
- Buluşum. (2022a). Buluşum Nedir? 25 Nisan 2022 tarihinde <https://www.bulusum.biz/BulusumNedir#nedir> adresinden erişildi.
- Buluşum. (2022b). Sık Sorulan Sorular. 26 Nisan 2022 tarihinde <https://www.bulusum.biz/SikSorulanSorular> adresinden erişildi.
- Çağlar, M. T. (2019). Yeni Nesil Alternatif Finansman Yöntemi Olarak Kitlesel Fonlama: Dünya ve Türkiye Uygulaması. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 18–33. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/870384> adresinden erişildi.
- Canbaz, F. M. ve Çonkar, M. K. (2018). Girişimcilere Faizle Borçlanmaya Alternatif İslami Bir Yöntem: Kitle Fonlaması. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 37–55. doi:10.14784/marufacd.460651
- Çıtak, M. (2022). *Fıkhi Açıdan Paya Dayalı Kitle Fonlaması*. İstanbul Üniversitesi.
- Çubukçu, C. (2017). Kitlesel Fonlama: Türkiye'deki Kitlesel Fonlama Platformları Üzerinden Bir Değerlendirme. *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 6(2), 155–172. <https://dergipark.org.tr/en/pub/jeim/issue/52609/692583> adresinden erişildi.
- Deniz Öz. (2020). İndiegogo Nedir Ve İndiegogo İle İş Fikirleri Nasıl Hayata Geçiyor. *Mor Fikirler*. 15 Nisan 2022 tarihinde <https://morfikirler.com/indiegogo-nedir-ve-indiegogo-ile-is-fikirleri-nasil-hayata-geciyor/> adresinden erişildi.
- Ethis. (2021a). Islamic Crowdfunding Platforms in Malaysia. 17 Nisan 2022 tarihinde <https://ethis.co/blog/islamic-crowdfunding-platforms-malaysia/> adresinden erişildi.

- Ethis. (2021b). Knowledge Base. 28 Kasım 2022 tarihinde <https://wiki.ethis.co/what-is-ethis> adresinden erişildi.
- Ethis Indonesia. (2021). Knowledge Base. 29 Kasım 2021 tarihinde <https://wiki.ethis.co/ethis-indonesia> adresinden erişildi.
- Ethis Malaysia. (2022). Knowledge Base. 29 Kasım 2021 tarihinde <https://wiki.ethis.co/ethis-malaysia> adresinden erişildi.
- Fırat Demirel. (2019). LaunchGood: Dikey Bir Kitlesele Fonlama Platformu. 22 Nisan 2022 tarihinde <https://girisimler.net/launchgood/> adresinden erişildi.
- Fonbulucu. (2021). Hakkımızda. 29 Nisan 2022 tarihinde <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/Hakkimizda-5?b=0> adresinden erişildi.
- Fonbulucu. (2022). İstatistiklerimiz. 28 Nisan 2022 tarihinde <https://invest.fonbulucu.com/sayfa/istatistiklerimiz-42?b=2> adresinden erişildi.
- Fongogo. (2021a). Ne Yapar Bu Fongogo? 24 Nisan 2022 tarihinde <http://blog.fongogo.com/ne-yapar-bu-fongogo/> adresinden erişildi.
- Fongogo. (2021b). Giderek Büyüyen Hacmi ve Hayalleriyle Fongogo. 24 Şubat 2022 tarihinde <http://blog.fongogo.com/giderek-buyuyen-hacmi-ve-hayalleriyle-fongogo/> adresinden erişildi.
- Fongogo. (2022a). Nasıl Çalışır? 23 Nisan 2022 tarihinde <https://fongogo.com/HowItWorks> adresinden erişildi.
- Fongogo. (2022b). Hakkında. *Fongogo*. 24 Nisan 2022 tarihinde <https://fongogo.com/About> adresinden erişildi.
- Fongogo Yatırım. (2022). Hakkımızda. 26 Nisan 2022 tarihinde <https://yatirim.fongogo.com/Page/About> adresinden erişildi.
- Gacar, A. (2018). Paylaşım Ekonomisinin Finansmanı. C. Ay, V. Yakın ve A. İ. Kacar (Ed.), *Paylaşım Ekonomisi A'dan Z'ye Tüm Boyutlarıyla* içinde . Akademisyen Kitabevi.
- GlobalSadaqah. (2021a). About Us. 6 Mayıs 2021 tarihinde <https://globalsadaqah.com/about-us> adresinden erişildi.
- GlobalSadaqah. (2021b). What percent does GlobalSadaqah charge as fees? 29 Kasım 2021 tarihinde <https://globalsadaqah.freshdesk.com/support/solutions/articles/62000146044-what-percent-does-globalsadaqah-charge-as-fees-> adresinden erişildi.
- GoFundMe. (2022). Questions about fundraising. 18 Nisan 2022 tarihinde <https://www.gofundme.com/c/questions> adresinden erişildi.
- GSH Hukuk. (2021). Kitle Fonlaması Tebliği (III-35/A.2) Yayımlandı. 29 Nisan 2022 tarihinde <https://www.gsghukuk.com/tr/bultenler-yayinlar/duyurular/kitle-fonlamasi-tebliği-III-35-a-2-yayimlandi.html> adresinden erişildi.
- Gzt. (2022). Gzt mecra. 1 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.gzt.com/mecra/launchgood-bir-iyilik-hareketi-3648102> adresinden erişildi.

- IFN Fintech. (2021). Landscape. 17 Nisan 2022 tarihinde <https://ifnfintech.com/landscape> adresinden erişildi.
- Indiegogo. (2022a). What is Indiegogo? 15 Nisan 2022 tarihinde <https://www.indiegogo.com/about/terms#/whatsindiegogo> adresinden erişildi.
- Indiegogo. (2022b). Three reasons to choose Indiegogo. *Indiegogo*. 22 Nisan 2022 tarihinde https://entrepreneur.indiegogo.com/how-it-works/indiegogo-vs-kickstarter/?utm_campaign adresinden erişildi.
- Indiegogo. (2022c). About Us. 15 Nisan 2022 tarihinde <https://www.indiegogo.com/about/our-story> adresinden erişildi.
- Indiegogo. (2022d). Choose Your Funding Type: Can I Keep My Money? 16 Nisan 2022 tarihinde https://support.indiegogo.com/hc/en-us/articles/205138007?utm_source=learn&utm_medium=referral&utm_campaign=ent-pricingandfees&utm_content=bodylink&r=lrn-ref-ent-pric adresinden erişildi.
- Indiegogo. (2022e). Fees & Pricing for Campaigners: How much does Indiegogo cost? 16 Nisan 2022 tarihinde <https://support.indiegogo.com/hc/en-us/articles/204456408-Fees-Pricing-for-Campaigners-How-much-does-Indiegogo-cost-> adresinden erişildi.
- İşler, S. T. (2014). Modern Finansmanda Yeni Bir Dönem: Kitlesele Fonlama- Crowdfunding. *Gösterge*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.bioc-hi.2015.03.025%0Ahttp://dx.doi.org/10.1038/nature10402%0Ahttp://dx.doi.org/10.1038/nature21059%0Ahttp://journal.stainkudus.ac.id/index.php/equilibrium/article/view/1268/1127%0Ahttp://dx.doi.org/10.1038/nrmicro2577%0Ahttp://> adresinden erişildi.
- KapitalBoost. (2020). Islamic crowdfunding as a solution for SMEs. 27 Nisan 2022 tarihinde <https://kapitalboost.com/blog/islamic-crowdfunding-as-a-solution-for-smes> adresinden erişildi.
- KapitalBoost. (2022a). What we do? 23 Nisan 2022 tarihinde <https://kapitalboost.com/> adresinden erişildi.
- KapitalBoost. (2022b). About. *KapitalBoost*. 24 Nisan 2022 tarihinde <https://kapitalboost.com/about> adresinden erişildi.
- KapitalBoost. (2022c). Funding requirements for SMEs. 30 Nisan 2022 tarihinde <https://kapitalboost.com/blog/funding-requirements-for-smes> adresinden erişildi.
- KapitalBoost. (2022d). How it works? 24 Nisan 2022 tarihinde <https://kapitalboost.com/how-it-works> adresinden erişildi.
- Kickstarter. (2022a). What is Kickstarter? 14 Nisan 2022 tarihinde <https://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115004996453-What-is-Kickstarter-> adresinden erişildi.
- Kickstarter. (2022b). What do backers get in return? 14 Nisan 2022 tarihinde <https://help.kickstarter.com/hc/en-us/articles/115005047953-What-do-backers-get-in-return-> adresinden erişildi.

- Kickstarter. (2022c). Kickstarter and Taxes. 14 Nisan 2022 tarihinde <https://www.kickstarter.com/help/taxes> adresinden erişildi.
- Kickstarter. (2022d). Stats. 14 Nisan 2022 tarihinde <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=global-footer> adresinden erişildi.
- LaunchGood. (2022a). Projects. 22 Nisan 2022 tarihinde https://www.launchgood.com/projects/discover_projects adresinden erişildi.
- LaunchGood. (2022b). The GoodBlog. 22 Nisan 2022 tarihinde <https://blog.launchgood.com/posts/is-it-safe-to-donate-on-launchgood> adresinden erişildi.
- Orhan, Z. H. (2021). *Türkiye’de Banka Dışı Bazı Finansal Kurumlar ve İslam İktisadı Açısından Değerlendirilmesi*.
- Oseni, U. A. ve Ali, S. N. (2019). The Emergence of Islamic Crowdfunding Platforms: A Case Study of Ethis Ventures. *Fintech in Islamic Finance* içinde (ss. 235–249).
- Resmi Gazete. (2019). Paya Dayalı Kitle Fonlaması Tebliği. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2019/10/20191003-5.htm> adresinden erişildi.
- SPK. (2021). Resmî Gazete. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/10/20211027-3.htm> adresinden erişildi.
- Turkcell. (2022). Arıkovanı. 25 Nisan 2022 tarihinde <https://m.turkcell.com.tr/servisler/arikovani> adresinden erişildi.
- Vural, A. ve Doğan, D. U. (2019). Girişimcilik Finansmanında Yeni Bir Model: Kitle Fonlaması. *Journal of Business Research - Turk*, 11(1), 88–100. doi:10.20491/isarder.2019.584
- World Bank. (2013). Crowdfunding’s Potential for the Developing World. *Finance and Private Sector Development Department*, 1–102.
- Yakar, S. ve Kandır, S. Y. (2020). Türkiye’de Paya Dayalı Kitle Fonlaması İçin Bir Vergi Teşviki Önerisi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Özel Sayı*, 189–202. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1466571> adresinden erişildi.
- Zenginoğlu, S., Yüksel, S. ve Kartal, M. T. (2017). Kitle Fonlaması Sisteminin Türkiye’ye Faydaları. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi-BSPAD*, 1(2), 22–32.

TEKÂFÜLDEN TEYSÎRE: TÜRKİYE'DE KATILIM SİGORTACILIĞI

İsmail BEKTAŞ*
Hakan ASLAN**

GİRİŞ

Geçmişten bugüne insanoğlu hayatın olağan akışında karşısına çıkabilecek muhtemel risklerden korunmak amacıyla kimi zaman sadece iki birey arasında kimi zaman da kurumsal bir yapıyı haiz olacak şekilde korunma mekanizmaları geliştirmiştir. Bu açıdan risklerden korunma davranışının insanlık tarihi kadar eski olduğu ifade edilmektedir. Günümüz dünyasında yaygın olarak kullanılan sigorta da aynı güdünün bir sonucudur. Bu itibarla sigorta bir risk paylaşımı sistemi olup sigortaya konu olan şeyin, sadece faili tarafından karşılanması yerine, aynı sigorta konusuna maruz kalma riski taşıyan fertlerden oluşan bir topluluğa dağıtılarak birlikte karşılanması esasına dayanmaktadır (Hacak ve Gürbüz, 2021).

1960'lı yıllarda gündeme gelmeye başlayan İslam ekonomisi ve İslami finans kavramlarıyla birlikte akademik ve pratik alanda pek çok gelişme yaşanmıştır. Her ne kadar İslami ilkeler çerçevesinde sigortacılık faaliyetlerine dair akademik çalışmalar 60'lı yıllarının sonlarında görülmeye başlansa da pratik anlamda tekâfül sigortacılığının ilk örnekleri 1979 yılına tekabül etmektedir. Tekâfül sigortacılığına dair akademik ilginin çıkış nok-

* Arş. Gör., Sakarya Üniversitesi, İslam Ekonomisi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi, ismailbektas@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4229-4583

** Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, İslam İktisadı ve Finans Bölümü, hakanaslan@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2923-6837

tası konvansiyonel sigortacılığın caiz olmadığı ve caiz olan bir sigortacılık modelinin geliştirilmesi ihtiyacıdır. Bu sebeple alana dair yapılan ilk dönem çalışmaları daha ziyade konvansiyonel sigortacılığın caiz olmayışının temellendirilmesi üzerine yoğunlaşmaktadır (Frenz ve Soualhi, 2010).

Türkiye’deki ilk İslami sigortacılık (Türkiye’de tercih edilen isimlendirilmesiyle katılım sigortacılığı) uygulamaları dünya genelindeki uygulamaları esas alarak hayata geçirilmiştir. Zamanla yönetmelikteki düzenlemeler ile birlikte geniş uygulama imkânına kavuşan katılım sigortacılığı, daha sonra teysîr modelinin uygulanması ile yeni bir döneme girmiştir. Bu çalışmada, Türkiye’deki katılım sigortacılığı uygulamalarının gelişimi mevzuatsal değişiklikler çerçevesinde ele alınmıştır. Çalışma, Türkiye uygulaması üzerinde yoğunlaşacağı için katılım sigortacılığı kavramı özellikle tercih edilmiştir. Mevcut yönetmelikte, tekâfûl ve teysîr gibi farklı modelleri/uygulamaları bünyesinde barındıran bir üst çerçeve niteliği taşıyan katılım sigortacılığı kavramının kullanılması çalışma açısından daha tutarlı olacaktır. Ancak dünya genelindeki uygulamalarda tekâfûl ile İslami sigortacılık eş anlamlı kullanıldığı için dünyaki uygulamalar mevzu bahis olduğunda mevcut durum dikkate alınarak tekâfûl terimi kullanılmıştır.

1. TEKÂFÛLÜN TANIMI VE KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

Tekâfûl Arapça kökenli bir kelime olup “ke-fe-le” fiil kökünden türemiştir. Sözlük anlamı karşılıklı dayanışma, tarafların birbirine karşı tazmin yükümlülüğü üstlenmesi olan tekâfûl, literatürde “tarafların belirli rizikolara maruz kaldıklarında rizikoların gerçekleşmesiyle ortaya çıkacak zararların zarara uğrayan taraf lehine tazmin edilmesi üzerinde anlaşmalarıdır” şeklinde daha ziyade akit özelliği ön plana çıkarılarak tanımlandığı gibi “İslam hukukuna uygun şekilde çalışma iradesi bulunan bir sigorta şirketinin yönetiminde gerçekleşecek her türlü rizikoya karşı yardımlaşmayı sağlayan sigortadır” şeklinde bir sigorta türü olduğu ön plana çıkarılarak da tanımlanmaktadır (AAOIFI, 2006, s. 666). Tekâfûl sigortacılığı Hazine Müsteşarlığı tarafından 2017’de yayımlanan 30186 sayılı “Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik”te ise “Katılım Sigortacılığı” olarak anılmış ve “Katılımcıların kendileri ile diğer katılımcıların tazminat ve/veya birikim ödemelerine ilişkin taleplerinin karşılanmasını teminen oluşturulan risk fonuna katkıda bulundukları, söz konusu fonun sigortacılık faaliyeti yapmasına izin verilmiş bir sigorta şirketi tarafından katılım finans ilkelerine uygun olarak yönetildiği ve ortak risk paylaşımı ile dayanışma esaslarına dayanan sigorta türüdür” şeklinde tanımlanmıştır (Katılım Sigortacılığı Çalışma...,2017). Tekâfûl ifadesi her ne kadar litera-

türde kullanımı itibarıyla tek başına İslamî esaslara uygun sigortacılık faaliyetlerini ifade etse de Arapça ve İngilizce literatürde sigortacılık ifadesi ile birlikte kullanımının daha yaygın olduğu görülmektedir.¹ Bu sebeple “Tekâfül Sigortacılığı” ifadesi literatür ile daha uyumlu bir kullanımdır.

1.1. İslam’da Yasaklanan Uygulamalar Çerçevesinde Sigorta Akdinin

Fıkhi Durumu

Genel olarak konvansiyonel sigortalar sosyal ve özel/ticari olmak üzere iki çeşittir. Sosyal sigortalar devletin vatandaşını korumak ve ona fayda sağlamak için zorunlu tuttuğu bir sigorta çeşidi olup İslam hukukçuları sosyal sigortanın caiz olduğu konusunda görüş birliği içerisinde. Meşruiyeti tartışmalı olan konvansiyonel sigorta türü ticari sigortalardır (Aslan ve Durmuş, 2015). Konvansiyonel sigortacılığın fıkhi durumu ile ilgili İslam hukukçuları arasında farklı görüşler mevcuttur. Bazı İslam hukukçuları konvansiyonel sigortacılığı İslam’da yasaklanan ribâ, kumar ve garar çerçevesinde değerlendirerek caiz görmemiştir. Bazıları ise konvansiyonel sigortacılığın zikredilen yasakları barındırmadığı ve caiz olduğu şeklinde görüş bildirmiştir. Konvansiyonel sigortacılığı caiz görmeyenlere göre buralarda toplanan primler genellikle sabit faiz getirisine dayanan geleneksel finansal araçlarda değerlendirilmekte ve bu sebeple sigorta şirketinin faizli yatırımlar yapmasına vesile olmaları bakımından konvansiyonel sigortacılık işlemleri İslam’daki faiz yasağını ihlal etmektedir (Khorshid, 2005). Ayrıca konvansiyonel sigorta akdinde, prim ve tazminat arasında meydana gelecek miktar farklılığı halinde fazlalık faizi; prim ve tazminat eşit olsa dahi prim ödeme zamanı ve tazminat zamanı arasında geçen süre sebebiyle gecikme faizi söz konusu olmaktadır. Riziko durumunda ödenecek tazminat bedelinin akit esnasında bilinmemesini bir garar ve cehalet unsuru olarak değerlendirerek akitlerdeki garar yasağının ihlal edildiği de öne sürülmektedirler. Sigorta akdini bu şekilde değerlendirenlere göre konvansiyonel sigortacılıkta faiz başta olmak üzere akde etki eden tüm garar şekilleri meydana gelmektedir (Yıldırım, 2020). Riba ve garar yanında konvansiyonel sigortacılığın, sigortanın konusunu teşkil eden riskin meydana gelip gelmeyeceği noktasındaki belirsizlikten hareketle kumar anlamı taşıdığı ifade edilerek caiz olmamasının gerekçeleri arasına kumara benzemesi de dâhil edilmiştir (DİYK, 2005). Esasen modern öncesi dönemde sigortayı fıkhi anlamda ilk değerlendiren kişi İbn Abidin’dir ve sigortayı garar vb. unsurlar taşıyan fasit akit olarak tanımlamıştır. Modern dönem İslam hukukçularından Mustafa Zerka ve Muhammed Ebu Zehre’ye kadar İslam

1 Ali Muhyiddin El-Karadâğî Arapça eserlerinde genellikle “et-Te’min et-Tekâfûlî” kalıbını kullanmaktadır. Aynı şekilde İngilizce literatürde “takaful insurance” kullanımı da yaygındır.

hukukçuları genel olarak İbn Abidin'in etkisinde kalmış ve sigortayı caiz görmemişlerdir. Mustafa Zerka ve Muhammed Ebu Zehre ile birlikte konvansiyonel sigorta akdinin faiz, garar ve kumar unsurları taşımayıp caiz olduğu noktasında da görüşler ileri sürülmüştür (Yıldırım, 2020). Günümüzde Türkiye Cumhuriyeti'nin dini konulardaki en yüksek karar organı olarak ifade edilen Diyanet İşleri Başkanlığı bünyesindeki Din İşleri Yüksek Kurulu (DİYK) da 2005 yılında yayınlandığı 64 No'lu "Sigortanın Dini Hükümü" başlıklı kararında, konusu dinen yasaklanan bir sigorta olmadığı müddetçe konvansiyonel ticari sigortanın caiz olduğu kanaatini gerekçeleri ile paylaşmaktadır.

1.2. Tekâfül'ün Meşruiyeti ve Temellendirmesi

Tekâfül sigortacılığının çıkış noktası yukarıda bazı gerekçelerle konvansiyonel sigortacılığı caiz görmeyenlerin İslamî ilkelere uygun işleyen bir sigortacılık arayışıdır. Konvansiyonel sigorta akitleri hakkında genel hukuk teorisinde olduğu gibi İslam hukuku teorisinde de daha ziyade kabul gören görüş, sigorta akdinin ivazlı bir akit olduğudur (Hacak ve Gürbüz, 2021). İvazlı akit olması hasebiyle İslam'daki bazı yasakları ihlal eden konvansiyonel sigortacılığın aksine tekâfül sigortacılığı, bağış temelli teberru akdine dayandırılmaktadır. İvazlı akitlerde riba, garar, cehalet, kumar vb. unsurlar akdi fasit ve haram yaparken İslam hukukundaki genel bir ilkeye göre bu unsurlar teberru akitlerini etkilememektedir. Bu sebeple tekâfül sigortacılığı, katılımcıların yardımlaşma amaçlı gönüllü bağış yaptığı esası üzerine inşa edilmiştir (AAOIFI, 2006; Hacak, 2017).

1.3. Tekâfül Çerçevesinde Teberru ve Teâvün

Tekâfülün teberru esasına dayandırılmasının temel sebebi, sözleşmenin tek taraflı bir hale getirilmesidir. Tek taraflı bir sözleşme olan teberru ile birlikte sigortada ortaya çıkan garar unsurları ortadan kalkmaktadır (Redzuan vd., 2009). Ortaya çıkacak zararlarda yardımlaşmak amacıyla tekâfül fonundan yararlanmak isteyen kişi tekâfül fonuna gönüllü bir bağışta bulunmakta ve tazminata hak kazanan bağışçılara tekâfül fonundan ödeme yapılmaktadır. Literatürde tekâfül sigortacılığında model akit olarak teberru akdi esas alınmakla birlikte teberru işleminin aynı zamanda teâvün yani yardımlaşma maksadıyla yapılıyor olmasına, aksi takdirde sistemin bütüncül bir yapı arz etmeyeceğine dikkat çekilmektedir. Bu düşünceyle özellikle Arapça literatürde İslami sigortacılık için "et-Te'min et-Teâvunî" yani yardımlaşma sigortası ifadesinin kullanıldığı çokça görülmektedir. Tekâfül sigortacılığının da esasında bağışçılar arasında bir risk paylaşımını

öngörmesi hasebiyle doğal olarak teâvün içerdği de ifade edilmiştir (Aslan, 2021).

2. TEKÂFÜL ÇEŞİTLERİ VE MODELLERİ

Tekâfül sigortacılığı kapsamında izin verilen sigorta çeşitleri genel tekâfül ve aile tekâfülü olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Konvansiyonel sigortacılık açısından hayat-dışı (elementer) sigortacılığın alternatifi olarak görülebilecek olan genel tekâfül kapsamına giren uygulamalar araç, ev, makine vb. mülkler, kamusal sorumluluklar ve kişisel kazalar gibi yükümlülükler için sağlanan teminatları ihtiva etmektedir. Aile tekâfülü ise konvansiyonel hayat sigortasının İslami ilkeler çerçevesinde bir alternatifi olarak oluşturulmuştur (Aslan, 2021). Tekâfül çeşitleri temelinde yer alan akitlere göre isimlendirilmektedir. Literatürde en fazla mudârebe, vekâlet veya bu iki modelin birleşiminden meydana gelen hibrit model ön plana çıkmaktadır. Ancak bunların dışında da teorik olarak ifade edilen ya da uygulaması bulunan vakıf (Pakistan) ve vedia gibi modeller de bulunmaktadır. Dünya genelini dikkate aldığımızda en yaygın tekâfül modelinin vekalet ve hibrit modeller olduğunu söylemek mümkündür.

2.1. Mudârebe Modeli

Mudârebe, taraflardan birinin sermaye, diğerinin ise sermayeyi işletmek üzere emek ortaya koymasıyla kurulan ve tarafların anlaştığı oranda kâr paylaşımı esasına dayanan ortaklık türünü ifade etmektedir (Kallek, 2005). Mudârebeye dayalı tekâfül modelinin esası tekâfül şirketinin mudârib yani sermayeyi işleten tarafında, katılımcıların ise sermayedar tarafında yer almasıdır. Buna göre tekâfül şirketi katılımcılardan topladığı katkı paylarını tekâfül fon havuzunda toplamakta ve toplanan fondan reasürans harcamaları, operasyonel harcamalar, hasar/tazminat ödemeleri vb. masraflar düşüldükten sonra kalan fonu İslami finans ilkelerine uygun yatırım araçlarında değerlendirmektedir. Buradan elde edilen kâr ise katılımcılar ve şirket arasında anlaşılan oranda paylaşımaktadır. Mudârebe modelinde tekâfül şirketinin karı yalnızca mudarebeden elde edilecek kar ile sınırlıdır (Aslan, 2021). Mudârebe modeli şirketin kârının yalnızca mudarebeye bağlı olması, ortaklık akitleri ile ilgili pratikte karşılaşılan operasyonel zorluklar, teberru akdi olması itibarıyla katkı paylarının kullanımı ile ilgili fikhî bazı problemler vb. sebeplerle tekâfül şirketleri tarafından çokça uygulanan bir model olmamakla beraber başta Malezya olmak üzere Endonezya, Sri Lanka ve Bangladeş gibi ülkelerde kısa süreli de olsa uygulanmıştır (Bhattı ve Nisar, 2016). Mudârebe modelinde şirket gelirin belirsiz olması ve sigor-

tacılık faaliyetlerini zorlaştırması gibi bazı problemler vekâlet modelinin gelişimine zemin hazırlamıştır.

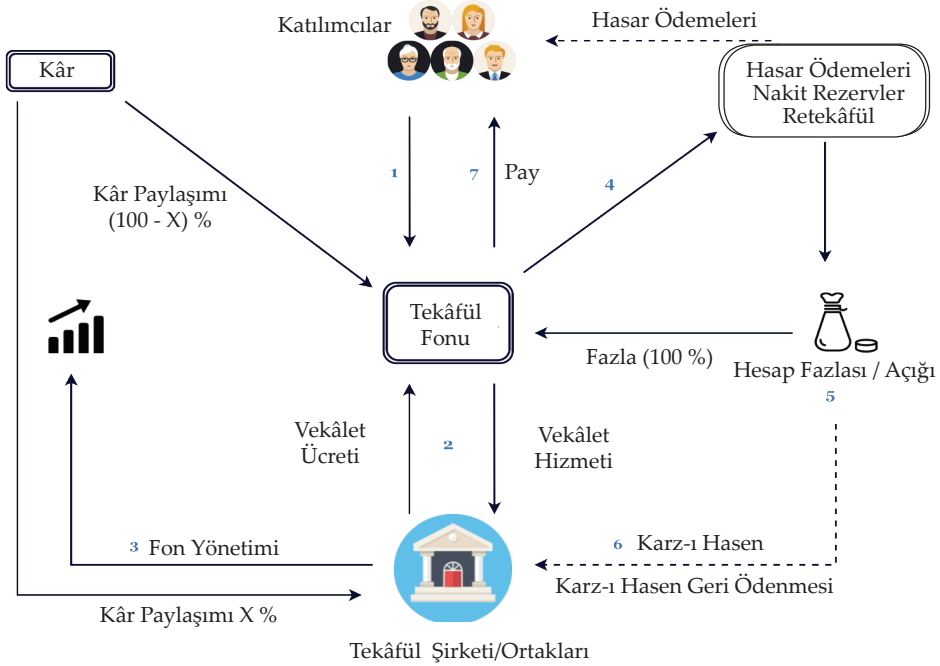
2.2. Vekâlet Modeli

Vekâlet modeli, ilgili yönetmelikte; “Şirketin, risk fonunun yönetimi ile sigortayla ilgili diğer teknik ve yasal işlemleri karşılığında vekâlet ücreti aldığı, teknik kârın tamamının katılımcılara dağıtıldığı fakat yatırım kârının katılımcı ile şirket arasında önceden belirlenmiş bir oran üzerinden paylaşıldığı model ” olarak ifade edilmiştir (Katılım Sigortacılığı Çalışma...,2017). Tanımdan da anlaşılacağı üzere vekâlet modelinde şirket, katılımcılardan aldığı vekâlet sayesinde tekâfül fonuyla ilgili her türlü teknik ve yasal işlemleri gerçekleştirmekte ve bunun karşılığında da katılımcılar adına bu işlemleri yürüttüğü için vekâlet ücreti almaktadır. Alınacak vekâlet ücreti sözleşmeye bağlı olarak sabit miktar olarak alınabildiği gibi katkı payı üzerinden bir oran belirlenmek suretiyle de alınabilmektedir. Ayrıca vekâlet modeli aşağıda ele alınacak olan hibrit modelden sonra sektörde en çok tercih edilen modeldir. Bakar (2009), tekâfül modellerinin şer’i ilkelelerini ele aldığı çalışmada vekâlet ve mudarebe modelleri arasındaki farkları tablolaştırarak ele almış ve özet bir görünüm sunmuştur. Ayrıca vekâlet modeli her ne kadar mudârebe modeline göre operasyonel anlamda daha sürdürülebilir olarak görülmüş olsa da şirketin tek gelir kaynağının vekâlet ücreti olması, mudârebe modelinde olduğu gibi uygulamanın oldukça sınırlı kalmasına neden olmuş ve farklı tekâfül modeli arayışları devam etmiş ve vekâlet ve mudârebe modellerini entegre eden hibrit modele zemin hazırlanmıştır.

2.3. Hibrit (Vekâlet-Mudârebe) Model

Hibrit model, ilgili yönetmelikte “Vekâlet/Mudarebe Karması (Hibrit) Model” olarak isimlendirilerek: “Şirketin, risk fonu yönetimi ile sigortayla ilgili diğer teknik ve yasal işlemler karşılığında vekâlet ücreti aldığı, teknik kârın tamamının katılımcılara dağıtıldığı fakat yatırım kârının katılımcı ile şirket arasında önceden belirlenmiş bir oran üzerinden paylaşıldığı model” şeklinde tanımlanmıştır. Tekâfül modelleri arasında en fazla tercih edilen modeldir. Şekil 1, hibrit tekâfül modelinin işleyişini göstermektedir.

Şekil 1: Hibrit Tekâfül Modeli



Kaynak: Aslan, 2021

Hibrit tekâfül modelinin ayrıntıları şekil 1'deki sıralamalar takip edilerek aşağıdaki gibi açıklanabilir (Aslan, 2021):

1. Katılımcılar sözleşme gereği teberru'ya dayalı olarak tekâfül fonuna katkı payı verir. Bu katkı payları tekâfül fonunu teşkil eder ve belirli risklere karşı teâvun yani karşılıklı dayanışma maksadı taşır.
2. Tekâfül şirketi/operatörü, katılımcılar adına vekil olarak tekâfül fonunu yönetir ve tekâfül fonunun yönetim hizmeti karşılığında vekâlet ücreti alır. Bu ücret genellikle istatistiksel ve aktüeryal hesaplamalarla belirlenir ve katkı payının belirli bir yüzdesi olarak alınır.
3. Tekâfül şirketi, tekâfül fonunun bir kısmını hem yatırım fonu yöneticisi hem de mudârebe ortaklığındaki mudârib (emek sahibi) olarak yönetir. İslami ilkelere uygun olarak değerlendirilen fondan elde edilen gelirin paylaşım oranları, katılımcıların tekâfül fonuna katıldıkları ilk anda sözleşme ile belirlenmiş olmalıdır. Böylece tekâfül şirketi hibrit modelde vekâlet ücreti ve mudârebeden elde edeceği kâr olmak üzere iki farklı gelire sahip olmaktadır.

4. Tekâfûl şirketi nakit rezervleri yönetir, hisseleri retekâfûl operatörüne dağıtır ve talep durumunda katılımcılara tazminat ödemesi yapar.
5. Alacaklar, karşılıklar ve diğer ödemeler düşüldükten sonra hesapta fazlalık olursa tekâfûl fonuna geri dağıtılır. Sözleşmeye göre bu fazlalık, katılımcılar arasında paylaşılabilir, sadaka olarak verilebilir, rezerv olarak tutulabilir veya katılımcılara indirim olarak yansıtılabilir.
6. Fonda herhangi bir açık olması durumunda Tekâfûl şirketi, teknik işlemlerin sürdürülmesi için fona karz-ı hasen (faizsiz kredi) verir. Fon fazlaya sahip olduğunda, Tekâfûl şirketi taksitler halinde veya operasyonel sonuçlara bağlı olarak toplu ödeme şeklinde karz-ı haseni geri alır.
7. Son olarak, sözleşmede önceden belirtilmişse, sözleşme süresi sonunda katılımcılara (varsa) tekâfûl fonu bakiyesinden pay geri ödemesi yapılır.

Mudarebe, vekâlet ve hibrit modeller Malezya gibi bazı ülkelerde biraz daha değiştirilerek uygulanabilmektedir. Fon fazlası olursa diğer bir ifadeyle artan bakiye olması durumunda bu bakiyeden de şirketin de pay alabileceği şekilde uygulamalar bulunmaktadır. Şirketin artan bakiyeden pay alabileceği bu modeller AAOIFI standartlarına göre uygun görülmemekte ve AAOIFI'yi takip eden ülkeler de bu şekilde uygulamaktadır. Ancak Malezya gibi kendi merkezi danışma kurulu bulunan ülkeler İslami finans uygulamalarında farklı içtihatlarda bulunabilmektedir. Malezya örneğinde şirketin pay alması, şirketin iyi performans göstermesinin bir karşılığı olarak gerekçelendirilerek başlangıçta anlaşılan oran üzerinden bir performans ücreti verilmektedir.

2.4. Teyşîr Modeli

Türkiye’de 21 Nisan 2022 tarihinde SEDDK (Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu) tarafından yayımlanan “Teyşîr Modeline ve Katılım Esaslı Diğer Faaliyetlere İlişkin Sektör Duyurusu” ile birlikte hâlihazırda katılım sigortacılığı sektöründe uygulanmakta olan vekâlet, mudârebe ve hibrit modellere ilaveten yeni bir model duyurulmuştur. Ayrıca “Katılım Esaslı Sigortacılık Faaliyetleri Çerçevesinde Türkiye Modelinin Tanımlanmasına İlişkin Sektör Duyurusu (2021/6)” ile genel çerçevesi çizilmiş olan “Türkiye modeli” ifadesi “teysîr modeli” olarak değiştirilmiş ve ilgili sektör duyurusu yürürlükten kaldırılmıştır. Teyşîr modeli duyurusuna

göre katılım prensiplerini aşmayan farklı katılım sigortacılığı modellerinin uygulanması noktasında herhangi bir engel bulunmamaktadır. Bu çerçevede Arapça kökenli olup kelime anlamı kolaylaştırma olan “teysîr” adıyla farklı bir model önerilmiş ve “danışma komitesi nezaretinde dinen meşru olan konu ve risklerin teminat altına alındığı, finansal varlıkların katılım esasları çerçevesinde yönetildiği sigortacılık” olarak tanımlanmıştır. Tey-sîr modeli kapsamında diğer modellerin aksine İslami kurumsal yönetim mekanizması (danışma komitesi, katılım uyum birimi ve katılım iç denetim mekanizması) kurulması, dinen meşru olmayan konu ve risklerin teminat altına alınmaması ve finansal varlıkların katılım esasları çerçevesinde yönetilmesi olmak üzere yalnızca üç temel prensip yer almaktadır. Bu temel prensiplerin haricinde örneğin diğer modellerde yer alan sözleşmenin hibe esaslı olması ve daha birçok prensibe yer verilmemiştir. Bu itibarla ilgili üç temel prensibi benimseyen kooperatif, anonim şirket veya farklı bir statüde faaliyet gösteren sigorta veya reasürans şirketlerinin katılım sigortacılığı yapması teysîr modeli kapsamında değerlendirilmektedir. Tey-sîr modeli katılım sigortacılığının tüm sigortacılık platformunda uygulanabilmesini mümkün kılmaktadır (SEDDK, 2022).

Tey-sîr kelime anlamı olarak kolaylaştır(ıl)ma anlamına gelmektedir. Modelin katılım sigortacılığına yeni bir yaklaşım getirmesi ve uygulama açısından karmaşık modeller yerine daha sade ve anlaşılır olması teysîr olarak isimlendirilmesini sağlamıştır. Fıkhi boyutuna bakıldığında ise modelin DİYK'nin sigorta hakkında hükmü ile uyumlu olduğu görülmektedir. Dinen meşru risklerin sigortalanmaması ve toplanan fonların İslami finans çerçevesinde değerlendirilmesinin yanı sıra kapsamlı bir şer'i yönetim uygulaması bulunması DİYK'nin 2005 yılındaki tanımında eksik kalan parçayı tamamladığı şeklinde değerlendirilebilir. İlgili sektör duyurusunda anonim şirketlerin tekâfül sigortacılığı yapmaması yönündeki hükümler ile 2022 yılı sonuna kadar sektördeki tüm katılım sigorta şirketlerinin teysîr modeline geçmiş olması hedeflenmektedir.

2.5. Diğer Tekâfül Modelleri

Hibrit tekâfül modeli üzerinde bazı ilave ve değişiklikler yapmak suretiyle oluşturulan farklı tekâfül modelleri de mevcuttur. Bu modellerden biri, vakıf modelidir. Vakıf modelinin çıkış noktası tekâfül fonunun mülkiyeti konusunda yaşanan fikhî tartışmalardır. İslam hukukçuları tekâfül fonunun mülkiyetinin katılımcılara mı yoksa tekâfül şirketine mi ait olduğu ve mülkiyete sahip olan tarafa göre operasyonel işlemlerin durumu noktalarında farklı görüşler öne sürmüşlerdir. Mülkiyet konusundaki fikhî problemleri

ortadan kaldırmak adına tekâfûl fonunun kurulacak bir para vakfı bünyesinde olması ve şirketin vakfa vekâleten fonu işleterek vekâlet ücreti alması öngörülmektedir. Tekâfûl şirketi vakfın ilk kuruluşu için cüzi de olsa bir miktar vakfederek vakfı kurmakta ve katılımcılar da bu vakfa katkı paylarını bağışlamaktadır (Hacak ve Gürbüz, 2021). Tekâfûl fonunun mülkiyetinin vakfa ait olması dışında uygulamada hibrit modelden herhangi bir farkı bulunmamaktadır. Günümüzde daha ziyade Pakistan’da uygulanmaktadır (Aslan ve Avcı, 2021). Bir diğer tekâfûl modeli emanet akitlerinden olan vedîa akdine dayanan modelidir. Wadi’ah Yad Dhamanah (tazmin gerektiren vedîa) olarak ifade edilen modelde katılımcılar bankalardaki cari hesaplarında olduğu gibi vedîa akdi üzerinden katkı paylarını tekâfûl fonuna emanet etmekte ve bu fon diğer modellerde olduğu gibi tekâfûl şirketi tarafından vekâlet ücreti karşılığında işletilmektedir. Temelde vakıf modelinin bir alternatifi olarak görülebilecek model henüz pratikte uygulanmamaktadır (Aslan, 2021). Literatürde tekâfûl için kooperatif sigortacılığı benzeri yapıları ön plana çıkaran çalışmalar da yer almaktadır. Ancak bu çalışmalar kooperatif temelli spesifik modeller sunmaktan ziyade kooperatif yapılarının tekâfûlün ruhundaki yardımlaşma ve dayanışma unsurlarını en iyi yansıtan yapılar olduğu iddiasından ibaret görünmektedir (Aslan, 2015).

3. Dünya’da Tekâfûl Sigortacılığının Gelişimi

İnsanoğlu, tarihin pek çok döneminde maddi ve manevi rizikolara karşı zamanın gereklerine, ihtiyaçlarına ve şartlarına göre şekillenen çeşitli korunma mekanizmaları geliştirmiştir. Bu korunma mekanizmasının temeli ni kimi zaman asabiyyet vb. aidiyetler kimi zaman da meslek grupları gibi aidiyetler teşkil etmiştir. (Yıldırım, 2020). İslam tarihinde de âkile, süftece, nihd/nehd ve muvâlât gibi uygulamaların yer alması insanoğlunun benzer korunma ve yardımlaşma ihtiyaçlarının her dönemde var olduğuna açıkça işaret etmektedir.

İslam öncesi Arap toplumunda var olan ve İslâm’ın en erken döneminde karşımıza çıkan “âkile” uygulaması, akrabalık bağını ve kabile fertlerini teşmil eden bir yapıya sahiptir. Kasıtsız olarak işlenen cinayetten doğan tazminatın suçu işleyen tarafından tek başına ödenmeyip, farklı uygulamaları bulunmakla birlikte suçlunun akrabaları veya kabile üyeleri ile birlikte tazminatı ödemesi olarak ifade edilebilecek olan âkile sistemi, İslam’da ilk sigorta benzeri sistemler arasında gösterilmektedir. Âkilenin dışındaki kişilerin dayanışma sistemine katılmasını sağlayan bir sözleşme olan “muvâlât/velâ” ise azat edilen kölelerin veya İslâm’a giren yabancıların âkile sistemine dâhil edilmesini ifade etmekte olup temelinde âkile gibi bir dayanışma müessesesidir (Aslan ve Durmuş, 2015). İslâm tarihinde

sigorta benzeri uygulamalardan bir diğeri de kumanya ortaklığı (AAOIFI, 2006) olarak ifade edilen nihd (veya nehd) uygulamasıdır ve “insanların dayanışma maksadıyla kumanyalarının birleştirilmesi ve gruptaki insan sayısının eşit olarak paylaştırılması” anlamına gelmektedir. Bu uygulama ayrıca tekâfül sigortacılığının temelindeki teberraunun fıkhi dayanağı olarak da gösterilmektedir (AAOIFI, 2006). Borçlunun alacaklısına, muayyen miktarda parayı borçlanılan yerin dışındaki belli bir yerde bizzat ödeme taahhüdünü veya oradaki muhatabı olan üçüncü kişiye (ortağına, acentesine, nâibine, vekiline, borçlusuna) kayıtsız şartsız ödeme emrini içeren kıymetli evraka yahut işlemin kendisine süftece denir. Süftece ise başka bir şehre giden tüccarın veya yolcunun yol tehlikesi nedeniyle taşıma riskinden kurtulmak için başvurduğu bir uygulama olup borçlu kişinin alacaklısına borcunu ödeme taahhüdünü içeren kıymetli evrakı veya bizzat uygulamanın kendisini ifade etmektedir (Kallek, 2010). Demir (2002), süfteceyi taşıyıcıya prim karşılığında yol riskini transfer eden erken dönem sigorta uygulaması olarak nitelemektedir. İslam tarihinde görülen bu tür müesseseler günümüze kadar sosyo-kültürel ve iktisadi şartlara göre gelişimini sürdüremediği için işlevsiz kalmış ve risk paylaşımının diğer sistemlere nazaran daha sınırlı planda kalması ve bu tür risklerin sırf yardımlaşma esasıyla çözülmeye çalışılmış olmasının da etkisiyle İslâm toplumlarında bu müesseseler Batı tarzı sigortaya evrilememiştir. Dönemin fakihlerince caiz görülmemesi gibi sebeplerle sigorta XIX. yüzyılın sonlarına kadar İslâm toplumlarının gündeminde yer edinememiştir (Hacak, 2006).

3.1. Tarihi Arka Planı

Modern anlamda kurumsal tekâfül düşüncesi 20. yy. ortalarından itibaren teori ve pratik olarak gelişmeye başlayan İslami finansa paralel bir gelişme göstermiştir. 60 ve 70'li yıllar arasında ilk teorik çalışmalar görülmeye başlamış ve 1979'da Faysal İslam Bankası'nın İslami ilkelere uygun sigorta talebine yanıt olarak Sudan İslami Sigorta Şirketi'ni kurmasıyla kurumsal anlamda ilk adım atılmıştır. 1984'te Asya'daki ilk tekâfül şirketi olan Syarikat Takaful Malaysia Berhad'ın kurulmasıyla genel olarak İslami finans uygulamalarında ön plana çıkan Malezya'da ilk tekâfül uygulamaları başlamış ve daha sonra kurulacak şirketler için motivasyon kaynağı olmuştur (IFSB ve WBG, 2017). Tekâfül uygulamaları açısından dönüm noktası olarak ifade edilebilecek hususlardan biri de 1985 yılında İslam Fıkıh Akademisi (Mecma'u'l-fıkhi'l-İslâmî) tarafından tekâfül sigortacılığının İslam hukukuna uygun olduğuna dair karar yayınlanmasıdır. Bu karara göre tekâfül sigortacılığının özünü kooperatif sigortacılık oluşturmakta ve Müslümanlar bu tarz dayanışma müesseseleri tesis etme yönünde teşvik edilmektedir (Yıldırım, 2020). Söz konusu gelişmeler İslam toplumunu kendi

sigorta sistemini geliştirme ve uygulamaya yöneltmiş ve bu minvalde günümüze kadar tekâfûl çerçevesinde pek çok ilmi toplantı gerçekleştirilmiş ve yayın yapılmıştır. Sistemsel olarak kapsamlı bir tekâfûl düzenlemesine giden ilk ülke 1984'te çıkardığı tekâfûl kanunuyla Malezya olmuştur. İlerleyen tarihlerde Malezya'yı Sudan, Suudi Arabistan, Pakistan, Bahreyn ve BAE takip etmiş ve gerek uygulama gerekse mevzuat açısından gelişme kaydetmişlerdir (Aslan, 2021).

IFSB ve WBG (2017)², dünya'da tekâfûl sisteminin gelişiminde üç stratejik aşama tespit etmektedir: İlk aşama, ilk tekâfûl şirketlerinin kurulmasıyla birlikte tekâfûl ve retekâfûl endüstrisinin doğuşu, ikinci aşama, tekâfûl endüstrisinin düzenleyici ve denetleyici otoriteler tarafından tanınması ve hem ulusal hem de uluslararası düzeyde çeşitli fetvalar yayınlanarak, standartlar ve yönetmelikler oluşturulması (İslam fıkıh akademisinin 1985'te yayımlandığı karar ikinci aşamaya dahildir), üçüncü aşama ise yeni tekâfûl şirketlerinin kurulmasında görülen yavaşlama ve mevcut şirketlerin yeni stratejiler geliştirmesidir.

3.2. Tekâfûl Sektörünün Mevcut Durumu

Tekâfûl sektörünün finansal gelişimine bakıldığında; 2020 yılı sonu itibarıyla 62 milyar USD'lik varlık büyüklüğü ile toplam İslami finans fonlarının yaklaşık %2'sine tekabül ettiği görülmektedir. Dünya genelinde 323 tekâfûl şirketi bulunmaktadır. Tekâfûl varlıklarının dağılımını ele aldığımızda; 20 milyar USD ile İran, 17 milyar USD ile Suudi Arabistan ve 12 milyar USD ile Malezya'nın en büyük paya sahip olan üç ülke olduğu görülmektedir. Türkiye ise 2 milyar USD'lik varlık büyüklüğü ile altıncı sırada yer almaktadır. 2020 yılı içerisinde tekâfûl sektörü %16'lık yıllık bileşik büyüme gerçekleştirmiştir (Refinitiv, 2021). Tekâfûl sektörünün finansal büyüklüğü her ne kadar genel sigortacılık piyasasına oranla küçük olsa da 2022 yılında %5 ile %10 arasında bir büyüme gerçekleştirmesi beklenmektedir (S&P Global, 2022). Sigorta sektörünün performansını değerlendirirken sadece şirketlerin varlıklarına bakarak değerlendirme yapmak yeterli olmayacaktır. Aynı zamanda tekâfûl katkı payı (prim/teberru') da dikkate alınarak incelenmelidir. Bu açıdan değerlendirdiğimize 2020 yılında yaklaşık 23 milyar USD civarında toplam katkı payı elde edilmiştir. Bölgesel dağılımına baktığımızda; 12,3 milyar USD ile Körfez İşbirliği Konseyi Ülkeleri ilk sırada yer alırken, 5,5 milyar USD ile Orta Doğu ve Güney Asya bölgesi ve 4,1 milyar USD ile Güney Doğu Asya ülkeleri, ikinci ve üçüncü sırada yer almaktadır (IFSB, 2021).

2 IFSB: Islamic Financial Services Board (İslami Finansal Hizmetler Kurulu); WBG: World Bank Group (Dünya Bankası Grubu).

Malezya, 1984 yılında Tekâfûl Yasası'nın yürürlüğe girmesiyle tekâfûl uygulamalarının başladığı ve tekâfûl endüstrisinde öncü rol oynayan ülkelerden biridir. Malezya, sadece tekâfûl sektörünün finansal büyüklüğü ile değil aynı zamanda kurumsal altyapı ve gerekli mevzuatsal altyapının gelişimi ile de öncü bir rol oynamaktadır. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, Malezya tekâfûl endüstrisi, şer'i yönetim, düzenleyici ve denetleyici kurumlar, pazara nüfuz etme, tekâfûl ürünlerine yönelik farkındalık ve akademik araştırma gibi çeşitli perspektiflerden oldukça gelişmiştir (Aslan, 2021).

Türkiye'deki İslami sigortacılık serüveni tekâfûl ile başlayıp, teysîr modeli ile devam etmiştir. Bunun yanında model ayrımı yapmaksızın katılım sigortacılığı ismi daha yaygın olarak kullanılmaktadır.

4. TÜRKİYE'DE TEKÂFÜL/KATILIM SİGORTACILIĞI

Türkiye'de sigortacılık sektörünün düzenlendiği birincil yasal çerçeveyi; 6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu, 5684 Sayılı Sigortacılık Kanunu ve 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu oluşturmaktadır. Türkiye'de katılım bankacılığı sektörü ile karşılaştırıldığında çok daha geç sayılabilecek bir gelişme gösteren katılım sigortacılığı ile ilgili 2009 yılı sonundan bu yana birçok tekâfûl uygulaması olmasına rağmen 5684 sayılı Sigortacılık Kanunundan 2017 yılı sonuna kadar tekâfûl şirketleri için ne özel bir düzenleme ne de tek bir madde yer almıştır. 2017'de yayınlanan "Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik" ile birlikte tekâfûl uygulamaları ilk defa yasal bir zemine kavuşturulmuştur (Aslan, 2021).

Türkiye'de katılım sigortacılığı faaliyetleri yaklaşık 12 yıllık bir geçmişe sahiptir. 2009-2014 yılları arasında tek bir şirketin faaliyet gösterdiği katılım sigortacılığı sektöründe Türkiye Sigorta Birliği (TSB) tarafından ilk olarak 2014 yılında yayınlanan Katılım Sigortacılığı istatistiklerine bakıldığında aynı yıl yalnızca iki şirketin faaliyet gösterdiği görülmektedir. TSB tarafından her yıl yayımlanan sektör raporlarına göre şirket sayısı 2015'te 5'e, 2016-2017'de 6'ya, 2018'de 8'e ve 2021 yılına gelindiğinde ise 12 şirkete kadar ulaşarak sektörde önemli bir büyüme trendi yakalanmıştır. İlgili şirketlerden yedisi hayat dışı diğer beşi ise hayat/emeklilik branşlarında faaliyet göstermektedir. Şirketlerden altısı tüm işlemlerini yalnızca katılım sigortacılığı prensipleri çerçevesinde sürdüren şirketlerdir. Diğer altısı ise, konvansiyonel sigortacılık işlemleri ile birlikte pencere usulü olarak tanımlanan sistemle faaliyetlerini sürdürmektedirler. 19 Aralık 2020 tarihinde yeniden düzenlenerek yayımlanan "Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik" hükümlerine göre, "Pencere Usulü" ile katılım sigortacılığı yapan şirketlerin 31 Aralık 2021 tarihinden sonra faaliyetlerine son verileceği ve ilgili tarihten sonra, yalnızca tam katı-

lım şirketi olarak faaliyet gösteren şirketlere ruhsat verileceği açıklanmıştır. 2022 yılı itibarıyla sektörde faaliyet gösteren şirketler kendi danışma komitelerini tesis ederek tam katılım sigortacılığı uygulamaktadır.

2021 yılsonu itibarıyla Türkiye’de genel sigortacılık prim üretimi 105 milyar TL tutarına ulaşmış olup, katılım sigortacılığı sektörünün payı ise bir önceki yıla göre %28,1 oranında artış göstererek 4,267 milyar TL’den 5,468 milyar TL’ye yükselmiştir. Katılım sigortacılığı bu verilerle tüm sigorta sektöründe yaklaşık %5,2 oranında bir pazar payı elde etmeyi başarmıştır (TSB, 2021). Katılım sigortacılığının sektör payı dikkate alındığında katılım bankacılığı ile benzer seviyelerde seyrettiği görülmektedir.

Tablo 1: Şirket Bazında Prim Üretim Rakamları ve Katılım Sektörü Pazar Payları

Sıralama	Şirket Adı	2020		2021		Değişim (%)
		Toplam Üretim (TL)	Pazar Payı (%)	Toplam Üretim (TL)	Pazar Payı (%)	
1	Neova Sigorta AŞ	1.899.2270.816	%44.51	2.648.372.639	%48.43	%39.44
2	Bereket Sigorta AŞ	1.419.2236.646	%33.26	2.080.840.319	%38.05	%46.62
3	Bereket Emeklilik ve Hayat AŞ	180.7222.995	%4.24	303.231.347	%5.54	% 67.79
4	Katılım Emeklilik ve Hayat AŞ	147.095.557	%23.45	166.247.714	%3.04	% 13.02
5	Bereket Katılım Sigorta AŞ	29.017.598	%0.68	69.813.865	%1.28	%140.59
6	HDI sigorta AŞ	37.593.020	%0.88	63.780.733	%1.17	%69.66
7	Türkiye Sigorta AŞ	67.131.611	%1.57	63.243.477	%1.16	-%5.79
8	Bereket Katılım Hayat AŞ	18.208.585	%0.43	38.063.2272	%0.70	%109.04
9	Türkiye Hayat ve Emeklilik AŞ	69.440.532	%1.63	32.488.414	%0.59	-%53.21
10	Doğa Sigorta AŞ	394.403.936	%9.24	2.488.414	%0.04	-%99.38
11	Unico Sigorta AŞ	3.601.701	%0.08	193.418	%0.00	-%94.63
12	Groupama Hayat AŞ	1.590.636	%0.04	137.841	%0.00	-%91.33
	Sektör Toplamı	4.267.313.631	%100.00	5.468.861.839	%100.00	%28,16

Kaynak: TSB, 2021

2021 yılsonu itibarıyla, katılım sigortacılığı primlerinin yaklaşık %92,5’i hayat dışı branşlardan %7,5 ise hayat branşından kaynaklanmıştır.

4.1. Katılım Sigortacılığı Mevzuatsal Gelişimi

Dünyada katılım bankacılığı ve İslami finans pratiklerinde olduğu gibi sigortacılık alanında da farklı uygulamalar görülmektedir. Ülkelerin sosyo-kültürel yapıları, yönetim biçimleri, kanuni altyapıları gibi pek çok etken bu noktada etkili olmaktadır. Türkiye’de de sektörün gelişimine bağlı olarak katılım sigortacılığı alanında mevzuat alt yapısının yeniden ele alınması yönünde talepler artmış ve son beş yılda farklı yönetmeliklerle katılım sigortacılığı faaliyetleri düzenlenmiştir. Türkiye’de katılım sigortacılığı yapan şirketler konvansiyonel sigortacılık yapan şirketlerin tabi olduğu ikincil düzenlemelerin tamamına tabi olmakla birlikte katılım sigortacılığı sektörüne münhasır ikincil düzenlemeler de yapılmıştır.

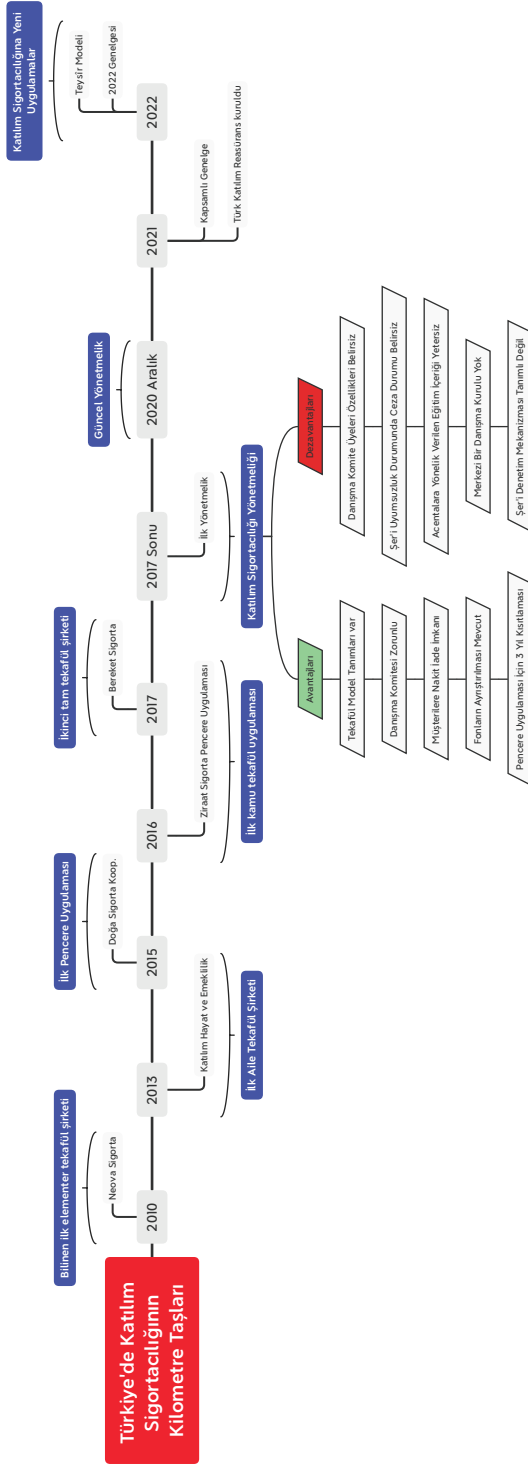
Katılım sigortacılığı ile ilgili ilk yönetmelikleri 20 Eylül 2017 tarihli ve 30186 sayılı Resmî Gazete ile yayımlanan “Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik” ve 2017/22 Sayılı “Katılım Sigortacılığının Uygulanmasına İlişkin Genelge” teşkil etmektedir. Katılım sigortacılığı çerçevesini genel hatlarıyla çizen bu düzenlemelerden sonra Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) tarafından 19 Aralık 2020’de “Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik” yayımlanarak katılım sigortacılığı sektöründe yeni bir döneme girilmiş ve bu yönetmelik ile katılım sigortacılığının çerçevesi ayrıntılarıyla çizilmiştir. İlgili yönetmelik ile katılım sigortacılığı sektöründe faaliyet gösterecek şirketlerin, danışma komitesi oluşturmaları ve komitenin aldığı kararlara uygun faaliyette bulunmaları, şirket bünyesinde kurulacak katılım uyum birimleri marifetiyle danışma komitesi tarafından alınan kararların ilgili şirkette doğru uygulanması ve denetlenmesinin yapılarak, muhtemel şer’i risklerin önüne geçilmesi sağlanmıştır (SEDDK, 2020). Takip eden dönemde, 1 Nisan 2021 tarihinde “Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Genelge” duyurulmuş ve yönetmelikte belirlenen katılım esaslı sigortacılık ve bireysel emeklilik faaliyetlerine ilişkin usul ve esaslar detaylandırılarak düzenlenmiştir (SEDDK, 2021b). 26 Ekim 2021 tarihinde “Katılım Esaslı Sigortacılık Faaliyetleri Çerçevesinde Türkiye Modelinin Tanımlanmasına İlişkin Sektör Duyurusu” yapılmış ve “Türkiye Modeli” ifadesiyle katılım sigortacılığı için yeni bir çerçeve ve vizyon ortaya konmuştur (SEDDK, 2021a). Yukarıda da ifade edildiği üzere Türkiye modeli olarak isimlendirilen uygulama 21 Nisan 2022’de yapılan yeni bir sektör duyurusuyla “Teyisr modeli” ismiyle yeniden düzenlenmiş ve Türkiye modeline ilişkin düzenleme kaldırılmıştır (SEDDK, 2022).

Türkiye’de katılım sigortacılığı sektörüne ilişkin yapılan düzenlemelerin ve çıkarılan yönetmeliklerin en kapsamlısı ve detaylısı 1 Nisan 2021

tarihinde sektöre duyurulan genelgedir. Genelgede danışma komitesi, katılım uyum birimi, katılım iç denetim raporu ve eğitim, sınav ve sertifikasyon programına dair detaylı düzenlemelere yer verilmiştir.

Türkiye’deki katılım sigortacılığındaki önemli gelişmeleri Şekil 2’deki gibi özetleyebiliriz. 2010 yılında Neova Sigorta ile ilk katılım sigortacılığı şirketi faaliyete geçmiştir. Tekâfûl kavramı az bilindiği için genelde faizsiz sigortacılık vurgusu ön plana çıkarken, katılım bankacılığı isminden dolayı sonraki yıllarda katılım sigortacılığı olarak da anılmaya başlanmıştır. Hayat ve emeklilik branşında da Katılım Emeklilik şirketi ile ilk uygulamalar başlamıştır. 2015 yılında Doğa Sigorta pencere şeklinde katılım sigortacılığı uygulaması yapmaya başlamış ve 2016 yılında Ziraat Sigorta’nın da faaliyete başlaması ile kamu tarafında bankacılıktan sonra sigortacılıkta da sektöre giriş yapılmıştır. Bu tarihe kadar katılım sigorta şirketleri diğer sigorta şirketlerinden farklı olarak herhangi bir mevzuata tabi olmamıştır. 2017 yılının sonunda yürürlüğe giren “Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik” ile birlikte katılım sigortacılığının ilk defa resmi tanımı yapılmıştır. Bu yönetmelik, Türkiye’deki İslami finans kurumlarının mevzuatsal gelişimi açısından en önemli adımlarından biridir. Şöyle ki; teoride bahsi geçen mudârebe, vekâlet ve hibrit modellerin tanımı yapılmış, ilk defa danışma komitesi resmi olarak mevzuata geçerek İslami finans açısından önemli bir ilk gerçekleştirilmiştir. Tekâfûl teorisinde gerekli olan teberru’, bakiye iadesi, katılımcıların ve tekâfûl şirketinin fonlarının ayrıştırılması gibi kurallar mevzuata geçirilmiştir. Pencere uygulamalarına 3 yıl sınır getirilerek tam katılım sigortacılığı uygulamasına geçiş için gerekli adımların atılacağına da sinyali verilmiştir. Bu düzenlemeleri dikkate aldığımızda tekâfûl teorisinin mevzuata küresel uygulamalar dikkate alınarak işlendiğini görülebilmektedir. Ancak diğer taraftan bu yönetmeliğin bazı açılardan eksikleri söz konusu olmuştur. Örneğin; danışma komitesi görülmekle beraber danışma komitesi üyelerinin sahip olması gereken özelliklere ait bir düzenlemeye yer verilmemiştir; şer’i yönetim süreçleri ile ilgili kapsamlı bir düzenleme olmadığı için mevzuatsal olarak eksiklikler mevcuttur; sigorta acentelerine yönelik bir eğitim planlaması çok kısa ve yetersizdir; Malezya örneğine bakıldığında kapsamlı bir sınav ve sertifika süreci var iken (Aslan, 2017), 2017 yönetmeliğinde Türkiye için kapsamlı bir eğitim ve sertifikasyon süreci yer almamıştır. Her ne kadar çeşitli eksiklikleri olsa da 2017 katılım sigortacılığı yönetmeliği ile sektöre önemli bir dinamizm kazandırılmıştır. Ancak asıl büyük değişiklikler 2020 yılında yürürlüğe giren “Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik” ve 2021 yılı içerisinde bu yönetmeliğe ilişkin yayımlanan genelge ile gerçekleşmiştir.

Şekil 2: Türkiye'deki Katılım Sigortacılığının Gelişimi

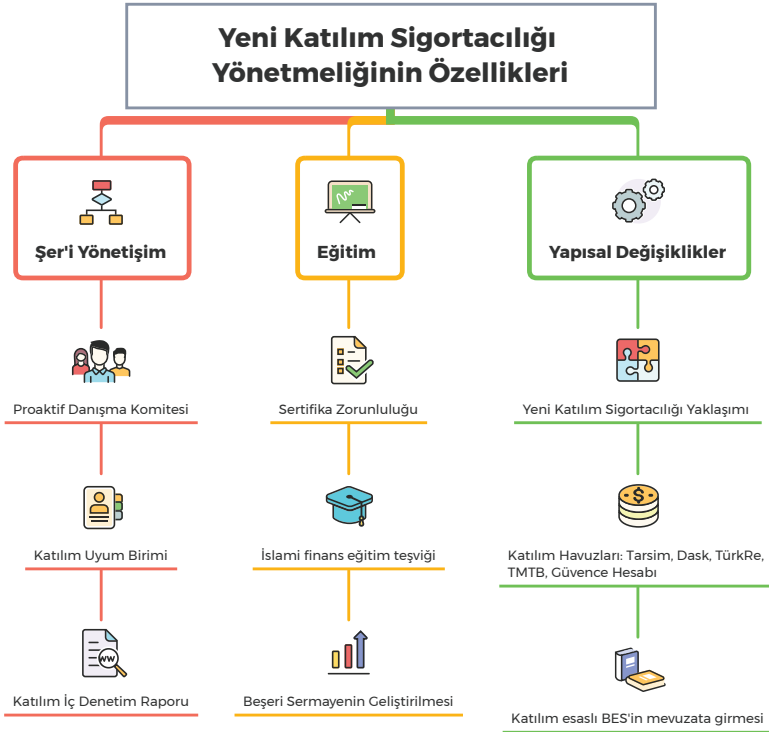


Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

2020 yılındaki yönetmeliğin getirdiği özellikleri Şekil 2’de görüldüğü üzere; şeri yönetim, eğitim ve yapısal değişiklikler şeklinde üç temel başlık altında ele alabiliriz. Şer’i yönetim konusunda çok kapsamlı düzenlemeler yapılarak danışma komitesine proaktif bir rol tanımlanmıştır. Bununla birlikte danışma komitesi üyelerinin sahip olması gereken özellikler belirlenerek sektör açısından bir kalite standardı belirlenmiştir. Şer’i yönetimin bir ayağı olarak katılım uyum biriminin özelliklerine yer verilmiş ve ilk defa katılım kuralları denetimine yönelik bir iç denetim uygulaması bu yönetmelikle birlikte uygulamaya geçmiştir.

Eğitim tarafında ise katılım sigortacılığı sektöründe çalışan personele yönelik 36 saatlik bir zorunlu eğitim ve sertifikasyon getirilerek, dünyadaki uygulamalara benzer şekilde bir süreç tanımı yapılmıştır. Böylece sektördeki beşeri sermayenin gelişimine katkıda bulunulmuştur. Ayrıca yönetmelik ve genelgede İslami finans alanında eğitim görmüş olan kişilere yönelik bir zorunluluk getirilerek Türkiye’deki İslami finans programlarının tercih edilmesinde ve sektör çalışanların bu alanda lisansüstü eğitime teşvik edilmesine destek olunmuştur.

Şekil 3: 2020 Katılım Sigortacılığının Özellikleri



Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

2020 yılındaki yönetmelik, sadece sigortacılık tarafını değil aynı zamanda bireysel emeklilik tarafını da yönetmeliğe dâhil etmiştir. Böylece 2017 yönetmeliğinin kapsamı daha da genişletilmiştir. Bireysel emeklilik şirketlerinde bu uygulama BES (Bireysel Emeklilik Sistemi)'teki OKS (Otomatik Katılım Sistemi) ile birlikte faizsiz BES fonu bulunduran şirketleri de kapsamıştır. Yönetmelik çerçevesinde tam katılım şirketi olmasa bile OKS'den dolayı faizsiz BES fonu bulunduran şirketlerinden danışma komitesi hizmeti alması ve katılım uyum birimi bulundurması gibi zorunluluklar ile şer'i yönetişim çerçevesine dâhil edilmiştir.

Bu yönetmelikte ilk defa bahsedilen ve daha sonra 2022 yılında teysir olarak duyurulacak olan Türkiye Modeli duyurulmuştur. SEDDK, böylece dünyadaki İslami sigortacılık uygulamaları açısından farklı bir yaklaşım getirmiştir. Bu modelin uluslararası anlamda ne düzeyde benimseneceğini şu an öngörmek mümkün olmasa da önümüzdeki yıllarda yaşanması muhtemel gelişmeler ile birlikte daha sağlıklı bir değerlendirme yapılabilmesi mümkün olacaktır.

Bu gelişmelerin yanı sıra özel olarak faaliyet gösteren DASK (Deprem ve Afet Sigortaları Kurumu), TARSİM (Tarım Sigortaları Havuzu), TMTB (Türkiye Motorlu Taşıtlar Bürosu), Güvence Hesabı gibi uygulamalarda katılım havuzu ayrılması gerekliliği getirilmiştir. Bu açılımlar ile zorunlu sigortalardan da hassasiyetleri sebebi ile uzak duran bireylere katılım prensipleri çerçevesinde sigortacılık hizmeti sunulmasının önü açılmıştır. Türk Reasürans için de benzer bir duyuru yapılmışsa da 2021 yılının sonuna doğru ayrı bir katılım reasürans şirketi kurulmuştur.

Özetle, Türkiye'deki katılım sigortacılığı serüveni tekâfül modelinin uygulanmaya başlanmasıyla ilk evresine girerken, 2017 yönetmeliği ile birlikte AAOIFI standartları ile uyumlu bir mevzuata kavuşması ve uygulamaların yaygınlaşması ile ikinci evresine girmiştir. Son olarak, 2020 yönetmeliği ile başlayan süreç, katılım sigortacılığında yeni bir soluk getirerek teysir modelinin uygulamasının başlanması ile üçüncü evresine girdiği ifade edilebilir.

SONUÇ

Tekâfül sistemi bugün Malezya, Suudi Arabistan, İran, Endonezya gibi İslam ülkelerinin yanında bazı Batı ülkeleri de dâhil olmak üzere 33 ülkede ve 300'ün üzerinde şirket tarafından uygulanmaktadır. Sistem içerisinde Suudi Arabistan yüzde 33 ile en büyük paya sahipken Uzakdoğu ülkeleri de yüzde 26'lık paya sahiptir. Oldukça dinamik ve büyük bir pazara işaret eden tüm bu veriler ilerleyen dönemlerde tekâfül piyasasının parlak bir

geleceği olacağının ipucunu vermektedir (Hacak ve Gürbüz, 2021). İslami finans sektöründe sigortacılığın payı her ne kadar %1-2 arasında değişse de yıllar itibariyle hızlı büyümesini sürdürmektedir.

Türkiye’de katılım sigortacılığı uygulamaları tekâfül modelinin benimsenerek şirketlerin kendi tercihi doğrultusunda uygulamaya başlanmıştır. Mevzuatsal değişikliklerle birlikte kapsamlı bir uygulama alanı bulan katılım sigortacılığı daha sonra teysîr modeli ile dönüşüm geçirmiştir. Bu dönüşüm; uygulamaların yaygınlaşması, katılım sigortacılığı bilinirliğinin artması ve ilgili paydaşlar açısından tanınması gibi oldukça önemli adımlar barındırmaktadır. Ancak teysîr modelinin dünya genelinde yaygınlık kazanıp kazanmayacağı konusunda değerlendirme yapmak için daha geniş bir zaman dilimine ihtiyaç duyulmaktadır. Finansal teknolojilerin yaygınlaşması ile birlikte alternatif paylaşım dayalı sigorta modellerinin de tartışıldığı bu günlerde, Türkiye’deki düzenleyici otoritenin ve uygulayıcıların farklı modelleri de katılım sigortacılığı kapsamına alması beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- AAOIFI. 2006. *Faizsiz Finans Standartları*. İstanbul: TKBB Yayınları.
- Aslan, Hakan. 2015. "Türkiye'de Tekâfül (İslami Sigorta) Uygulamaları: Problemler ve Çözüm Önerileri". *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi* 1(1):93–117.
- Aslan, Hakan. 2017. "Tekâfül Uygulamalarının Güncel Sorunları: Türkiye İçin Bir Değerlendirme". Ss. 153–72 içinde *Tekâfül: Teori ve Uygulama*, editör S. Kaya, F. Yardımcıoğlu, ve H. Aslan. İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Aslan, Hakan. 2021. "Factors Affecting the Development of Takaful (Islamic Insurance) System in Turkey : a Mixed Method Study Factors Affecting the Development of Takaful (Islamic Insurance) System in Turkey : a Mixed Method Study".
- Aslan, Hakan, ve Emin Avcı. 2021. "Can Turkey Implement Malaysian Takaful Know-How into Turkish Market?: A Qualitative Inquiry". *International Journal of Islamic Economics and Finance Studies* 1–30. doi: 10.25272/ijisef.816143.
- Aslan, Hakan, ve Muhammed Emin Durmuş. 2015. "İslami Sigortacılık (Tekâfül): Yöneticilerin Perspektifinden Türkiye Uygulaması". Ss. 17–31 içinde, editör Ö. Karaoğlu, S. Kaya, F. Yardımcıoğlu, ve H. Aslan. Sakarya: Beşiz Yayınları.
- Bakar, Mohd Daud. 2009. "Shariah Principles Governing Takaful Models". Ss. 31–46 içinde *Takaful Islamic Insurance Concepts and Regulatory Issues*, editör S. Archer, R. A. A. Karim, ve V. Nienhaus. Singapur: John Wiley & Sons.
- Demir, Fahri. 2002. "Sigorta ('Akıle Müessesesi ve Süftece Muamelesi ışığında Bir Tedkik)". *Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi* 43(2):1. doi: 10.1501/ilhfak_0000000113.
- DiYK. 2005. *Sigortanın Dini Hükmü*. <https://kurul.diyanet.gov.tr/Cevap-Ara/Karar/3656/sigortanın-dini-hukmu> Erişim tarihi: 05.08.2022
- Frenz, Tobias, ve Younes Soualhi. 2010. *Takaful&Retakaful*. Kuala Lumpur: IB-FIM.
- Hacak, Hasan. 2006. "İslâm Hukukunda Sigorta ve Fıkıh Bilginlerinin Sigortaya Yaklaşımının Genel Bir Değerlendirmesi". *Marmara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi* 30(30):21–50. doi: 10.15370/muifd.91145.
- Hacak, Hasan. 2017. "İslami Sigorta (Tekâfül) Ticari Sigortadan Farklı mıdır?" Ss. 93–17 içinde *Tekâfül: Teori ve Uygulama*, editör S. Kaya, F. Yardımcıoğlu, ve H. Aslan. Ensar Neşriyat.
- Hacak, Hasan, ve Yunus Emre Gürbüz. 2021. "İslami finansmanda sigorta ve katılım sigortası (tekâfül)". Ss. 296–321 içinde *Yaşayan ve Gelişen Katılım Bankacılığı*.
- IFSB. 2021. *IFSB Industry Stability report 2021*. Kuala Lumpur.
- IFSB, ve WBG. 2017. *Realising the Value Proposition of the Takaful Industry for a Stable and Inclusive Financial System*. Kuala Lumpur: IFSB.

- Kallek, Cengiz. 2005. "Mudârebe". *TDV İslam Ansiklopedisi*, 359–63.
- Kallek, Cengiz. 2010. "Süftece". *TDV İslam Ansiklopedisi*, 19–21.
- Khorshid, Aly. 2005. *Islamic Insurance: A Modern Approach to Islamic Banking*. Taylor & Francis e-Library.
- Redzuan, Hendon, Zuriah Abdul Rahman, Sharifah Sakinah, ve S. H. Aidid. 2009. "Economic Determinants of Family Takaful Consumption: Evidence From Malaysia". *International Review of Business Research Papers* 5(5):193–211.
- Refinitiv. 2021. *Islamic Finance Development Report*.
- S&PGlobal. 2022. *Islamic Finance Outlook 2022*. New York.
- SEDDK. 2020. "Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik". Erişim tarihi 05.08.2022 (<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/12/20201219-2.htm>).
- SEDDK. 2021a. "Katılım Esaslı Sigortacılık Faaliyetleri Çerçevesinde Türkiye Modelinin Tanımlanmasına İlişkin Sektör Duyurusu". Erişim tarihi 05.08.2022 (<https://seddk.gov.tr/files/doc/duyurular/katilim-esasli-sigortacilik-faaliyetleri-cercevesinde-turkiye-modelinin-tanimlanmasina-iliskin-sektor-duyurusu.pdf>).
- SEDDK. 2021b. "Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Genelge". 1–14. Erişim tarihi 05.08.2022 (<https://seddk.gov.tr/files/doc/mevzuat/Katilim-Esasli-Sigortacilik-ve-BES-Genelgesi-SEDDK-WEB.pdf>).
- SEDDK. 2022. "Teyisr Modeline ve Katılım Esaslı Diğer Faaliyetlere İlişkin Sektör Duyurusu". 1–4. Erişim tarihi 05.08.2022 (<https://seddk.gov.tr/files/doc/2022-4-sektor-duyurusu.pdf>).
- TSB. 2021. *Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Sektör Raporu*. İstanbul.
- Yıldırım, Şanbaz. 2020. "Ticari ve Katılım (Tekâful) Sigortacılığında Tarafların Fıkhi Durumunun İncelenmesi". İstanbul Üniversitesi.

ZEKÂTIN ONTOLOJİSİ VE FONKSİYONLARI ÜZERİNE BİR SORGULAMA

Yunus Emre AYDINBAŞ*

GİRİŞ

Günümüz Müslümanlarının temel meselelerinden belki de en önemlisi, öznesi olmadıkları bugünün dünyasında, bir yandan anakronizme ya da vigizme düşer olmadan, diğer yandan ise zamanın ruhunu ve imkânlarını reddetmeden İslâm'ın asıllarındaki ahlaka maksat ve maslahatlara uygun kurumları inşa etmek ve işler hale getirmektir. Bu minvalde son yüz yıldır aile, eğitim, siyaset, iktisat, hukuk, din başta olmak üzere birçok kurum üzerine yürütülen her türlü fikrî gayret *İslâm Çalışmaları* başlığı altında, dünyada, her ırk ve inançtan araştırmacı ve düşünür tarafından sürdürülmektedir. Zekât kurumuna dair yapılan çalışmalar da bu gayret içerisinde müstakil bir yere ve öneme sahiptir.

Zekât, namaz ve oruçla birlikte İslâm dininin temel ibadetlerindendir. Zekâtın ilahî bir emir olması, bu emre uygun hareket eden herkes için zekâtı ibadet haline getirir ki, bu, zekâtın *taabbudi* vasfıdır. Bununla birlikte zekâtın, diğer iki ibadetten farklı olarak toplum ve ferдин gündelik hayatına etki eden sosyal, mali ve hatta siyasi yönleri bulunmaktadır. Namaz ve oruçta olduğu gibi yekdiğerine tesir etmeden bu ibadeti yerine getirmek mümkün değildir. Bu olgu zekâtın değişen koşullar karşısında içtihadla açık *muâmelât* yönüne işaret etmektedir. Bu yönüyle zekâtı ontolojik olarak

* Öğr. Gör., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, yunus.aydinbas@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5760-9966

sadece dinî alana hasretmek büyük bir yanlışlıktır. Bu yanlışlık zekâtın gerektiği gibi anlaşılmasına ve özünde bulunan maksat ve maslahatların aksine sonuçlar doğurduğu bir varlık alanına hapsedilmesine sebep olabilmektedir. Zekât taabbudi yönüyle birlikte iktisadi, mali, sosyal, aksiyolojik ve siyasi davranış örüntüleri başta olmak üzere maddi gerçekliği de kapsayan bir ontolojik çerçevede anlaşılmaya çalışılmalıdır. Muâmelât ciheti, zekât uygulamasının düzenli olarak tekrarlanarak yeknesak biçimde sosyal davranış örüntüsü içerisinde yer alması, böylece toplum ve fert hayatına etki eden toplumsal düzenin kurucu öznelerinden birisi olmasını sağlayan niteliğidir. Muâmelât yönü göz ardı edilen zekâtın taabbudi -dinî ödev-yönü, zekâtın yerine getirilmesi için belki iç motivasyon kaynağı olabilir, ancak bundan daha öteye gidemez; sosyal, mali ve iktisadi başta olmak üzere maksat ve maslahatlarını gerçekleştiremeyeceği gibi ahlak doğurmayan dindarlığın da formalitesi haline gelir. Daha özet bir ifadeyle zekât, ilahî ve beşerî yönleriyle bir bütündür.

Mevcut zekât literatürü bu minvalde incelendiğinde zekâtın taabbudi çerçevesiyle ilgili bilgi eksikliğimizin olmadığı, ancak bilgi birikimimizin günümüz Müslüman toplumlarının ihtiyaçlarına cevap verecek bir *zekât pratiğinin ve paradigmasının* neşvünema bulması için de yeterli olmadığı anlaşılmaktadır. Sosyal, iktisadi, siyasi, aksiyolojik ve mali başta olmak üzere zekâtın maddi gerçekliğiyle ilgili bilgi üretecek kapsayıcı bir usûle ve Müslüman toplumların ihtiyaçlarını esastan görüşen yeni içtihatlarla zemin teşkil edecek taze bir bakış açısına ihtiyaç bulunmaktadır. Bu çalışma, bu fikir ve düşüncelerle kaleme alınmıştır.

1. İKTİSADİ VE DİNİ EYLEMİN DOĞASI ÜZERİNE: ZEKÂTIN ONTOLOJİK ZEMİNİ VE METODOLOJİK İMKÂNLAR

Toplumsal ya da münferit, insan eyleminin başlıca müessirleri arasında iktisadi ve dinî saiklar zikredilebilir. Bu iki olgu arasındaki ilişkinin yönü ve şiddeti zaman zaman değişkenlik gösterse de bu ilişkiyi kategorik olarak reddetmek oldukça güçtür. Alfred Marshall'ın ilk baskısını 1890 yılında yaptığı ve bugün politik ekonomi literatürünün klasikleri arasında yer alan *Principles of Economics* isimli çalışma insanın mizacına ve davranışlarına etki eden müessirleri açıklayarak başlar. Marshall'a göre din ve ekonominin insan hayatına etkisi, tüm diğer müessirlerin etkilerinin toplamından çok daha fazladır. Belki de bu sebeple din ve iktisat dünya tarihinin iki büyük şekillendiricisi olmuştur ve başka hiçbir müessir bu ikilinin etki gücünü geride bırakmaya müyesser olamamıştır. Marshall, dinî güdülerin iktisadi olanlardan daha yoğun olduğunu söylemekle birlikte, günde-

lik yaşamda iktisadi güdülerin doğrudan etkilerinin dinî olanlara kıyasla daha yaygın olduğunu da eklemektedir (Marshall, 1920, s. 1). Marshall'ın bu tespitlerinin satır arasında iktisadın ve dinin, gündelik yaşama etkileri üzerinden ontolojik ayırımı tabi tutulduğu açıkça okunabilir. Bu ayırımı *Protestan ahlakının* üzerinde kaim olduğu *seküler* zeminde¹ tutarlı olsa da bu teorik çerçevenin Müslüman toplumların iktisadi davranışlarını anlamak ve analiz edebilmek için yeterli olmadığı ifade edilmelidir. Zira Müslüman toplumlarda, Marshall'ın çizdiği teorik çerçevede ne sadece dinî ne de iktisadi olarak nitelendirilebilen mürekkep eylemler gözlemlemek mümkündür. Hem dinî hem de iktisadi saikleri ve sonuçları bulunan bu tür mürekkep eylemlerin belki de en tipik örneği zekâttır. Zekâtın amaç ve fonksiyonlarının doğru anlaşılması dinî ve iktisadi eylemleri ontolojik ayırımı tabi tutmadan müşterek bir epistemoloji içinde değerlendirebilen teorik çerçevelerle mümkün olabilecektir. Bu iddia aynı zamanda iktisat teorisinde metodolojik yenilenmeye duyulan ihtiyaca da işaret etmektedir.

Alfred Marshall'ın gözde öğrencisi John Maynard Keynes, başta hocası olmak üzere klasik iktisat teorisine güçlü eleştiriler yöneltmiştir. Keynes'e göre iktisat, insanın fitri özelliklerini konu edinen bir ahlak bilimidir. Bu yönüyle iktisat, determinist bir doğa bilimi olmaktan uzaktır. Keynes, iktisadın doğa bilimlerindeki gibi sabit araştırma konularına ve değişmez araçlara sahip olmadığını *Newton'ın Elması* metaforuyla anlatır: Newton'ın elmasının yere düşüşü; elmanın dürtülerine, elmanın yere düşüp düşmeyeceğinden, düşerse yere değip değmeyeceğinden, elma ile yer arasındaki ilişkinin niteliğinden ya da elma ile yer arasındaki mesafenin yanlış hesaplanmış olmasından bağımsızdır. Fizik, bu tür değişkenlerle ilgilenmezken iktisat tamamen bu değişkenler üzerine kuruludur. İktisadın suni bir doğa bilimi haline getirilmesi, insanın ahlaki sorumluluğun iktisadi analizden dışlanmasıyla sonuçlanmaktadır (Buğra, 2010, s. 273; Moggridge, 1995, s. 36). Ahlâk, iktisadi eylem başta olmak üzere insan eyleminde görünür olan evrensel değerler hafızasıdır. Felsefe tarihinde ahlakın kaynağını açıklamaya çalışan görüşleri; din dışı ahlak teorileri ve dinin ahlaka kaynaklık ettiğini savunan teoriler olarak iki grupta toplayabiliriz. Konuyla doğrudan ilişkili olan din dışı ahlak teorilerince ahlakın kaynakları arasında akıl, vicdan, doğa, iyi ide, ödev, toplum, hukuk, fıtrat, doğal duygular gibi farklı saik ve

1 Vestfalya Antlaşması: 1638 yılında imzalanan Münster ve Osnabrück Antlaşmalarından mürekkep Otuz Yıl ve Seksen Yıl Savaşlarını sona erdiren bu antlaşmanın bir diğer önemi de *sekülerizasyon* kavramını ilk defa dini otorite ile kamusal otoritenin birbirinden ayrılması anlamında milletlerarası bir metin olarak ihtiva etmesidir. Böylece sekülerizm, bu antlaşmadan yaklaşık bir asır önce Almanya'da ortaya çıkan Protestanlığın kaçınılmaz bir neticesi ve ayrılmaz bir parçası olarak tarihin sonraki akışını derinden etkileyecek bir yer edinmiştir (Altıntaş, 2002).

müşevvikler zikredilmekte; din ile kamusal otoriteyi birbirinden ayıran sekülerizm bir sonraki aşamaya geçerek din ile ahlakı birbirinden tefrik edip birey/fail ile din arasındaki bağın zayıflamasına neden olmaktadır. Bu süreç dinin ve toplumsal gelenek olarak ifade edilen halk irfanının vaz ettiği ahlakın dışlanarak yerine başka bir ahlak(lar)ın ikame edilmesi için toplumsal ve bireysel zeminin sterilize edilmesi olarak da okunabilir. Neticede ya dine ihtiyaç duymayan birey veya toplumların ya da ahlak üretmeyen bireysel/toplumsal dindarlığın ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Her iki durum da bir ahlak anarşisi doğurmaktadır. Halbuki ahlakın belki de en çok müdahil olduğu eylem türü iktisadi eylemdir. Çünkü bireysel menfaat ile yekdiğerinin ya da toplum menfaatinin en sık çatıştığı durumlar iktisadi sahada cereyan etmekte ve ahlaki anarşi, ekonomik istikrarsızlık ve krizler şeklinde tezahür etmektedir. Ekonomik istikrarsızlık ve krizlerin ise yaygın yoksulluk, sağlık ve eğitim hizmetlerine erişememe, gelir bölüşümünde adaletsizlik, ahlaki yozlaşma gibi toplumsal etkileri olmaktadır. Bu ontolojik ayırım ahlakın iktisadını değil iktisadın ahlakını beslemektedir.

Zekât araştırmalarıyla ilgili benzer bir metodolojik yanılsama İslâm iktisat teorisi yazınında da mevcuttur. Klasik ve çağdaş ahlak felsefesi literatürü göz önüne alındığında İslâm medeniyetinin en önemli ahlak okulu olma özelliğini bugüne kadar koruduğu ifade edilebilir. Zekât kurumu da bu medeniyetin hem toplumsal hem de bireysel ahlak üretmesi bakımından temel yapı taşlarından belki de en önemlisidir. Ancak İslâm iktisadı literatüründe de klasik iktisat doktrinine benzer bir şekilde zekâtın ontolojik bir sınıflandırmaya tabi tutulduğu ve sadece dinî bir sorumluluk olarak ele alındığı bilinmektedir. Bu sınıflandırmanın yanlış olduğunu iddia etmek mümkün değildir. Ancak klasik iktisat teorisinde ve sonraki türevlerinde de başvurulmuş bu nakıs tasnifi tersinden taklit etmesi İslâm iktisat teorisini diyalektik değil dikotomik hüviyete büründürmekte ve İslâm iktisat yazınında zekât için takdir edilen pozisyon genellikle zekâtın modern hayata eklektik bir adaptasyonundan ibaret kalmaktadır. Bu adaptasyon çabasında ortaya çıkan iki temel yaklaşımdan söz edilebilir. Birinci yaklaşım ikincisine kıyasla daha yapıcı olan *tamamlayıcı yaklaşımdır*. Tamamlayıcı yaklaşımda betimleyici okumalar üzerinden zekât mahiyet ve fonksiyonları itibarıyla benzeştirdiği modern kurumlarla ilişkilendirilmekte ve zekâta bu kurumlar vasıtasıyla modern dünyada meşru bir konum arayışına çıkılmaktadır. Zekâtın modernize edilmesinin de tamamlayıcı yaklaşımın bir alt kırılımı olduğunu ifade etmek mümkündür. Diğer bir yaklaşım ise *ikameci yaklaşımdır*. İkameci yaklaşımda dikotomik bir okumayla kapitalizmin ikincil dağıtım ve aktarım mekanizmaları ile zekât arasında gerilimli bir

karşıtlık kurularak bu kurumların alternatifi olarak zekâtın takdim edildiği görülmektedir.

Yöntemsel hataların ilki zekâtın ontolojik tasnifinde yapılmaktadır. Bu tasnifte bilimsel araştırmanın nesnesi olan zekât, normatif bir kürsüden pozitif olguların ya tamamlayıcısı ya da ikamesi olarak araştırmaya konu edilmektedir. Bir diğer hata ise bilimsel araştırmaların önermelerden çok aksiyomlar üzerine yürütülmesidir. Ancak öne sürülen aksiyomların birçoğu İslâm epistemolojisinin normatif çerçevesi içerisinde büyük ölçüde tanımlanabilmekteyse de nesnel alanda aynı güçte gerekçelendirilememektedir. Bu durumda araştırmalardaki argümanların aksiyolojik boyutla sınırlı kalması ve zekâtın arkaik bir görünüm alması gibi başka bir istenmeyen durumla karşılaşabilmektedir. Diğer taraftan İslâm iktisat teorisi içerisinde zekâtın aksiyolojisi ancak üst bir epistemolojik çerçeveye anlam kazanmaktadır. Bu üst epistemoloji hiç kuşkusuz, bir önceki yöntem hatasında zikredilen, İslâm epistemolojisidir. Zekâtın, sebep olunan arkaik görünümden kurtulması ancak bu üst epistemolojik çerçevenin nesnel ontolojik düzlemle irtibatının kurulmasıyla mümkün olabilir. Yöntem sorunu, İslâm epistemolojisinin kullanılmasından değil, bu epistemolojinin İslâm iktisadi çalışmalarında salt aksiyolojik boyutta argümente edilmesinden ve nesnel olanla irtibatının kurulamamasından kaynaklanmaktadır. Ancak böyle bir pozisyonda zekât soyutlandığı normatif kürsüden değil araştırmaya konu edilen toplumun sosyal ve ekonomik gerçekliğinin bir unsuru olarak ele alınabilecek ve yapılan araştırmaların gündelik hayata yansması da bu ölçüde olabilecektir.

Zekât araştırmalarının normatif alanı aşamamasına sebep olan bir diğer yöntem hatası, sınanması gereken hipotezlerin postulat olarak kabul edilmesidir. Zira *zekâtın hikmetleri neler olabilir?* sorusunun cevabı olabilecek nitelikteki birtakım önermeler zekâtın aksiyomları olarak kabul edilmektedir. Araştırmalarda birer postulata dönüştürülerek *zekâtın amaçları* olarak zikredilen; fakirliğin azaltılması, gelir dağılımının iyileştirilmesi, sosyal adaletin sağlanması, servetin amaç olmaktan çıkarılması, toplumsal sınıflar arasında muhabbete vesile olması vb. beklentilerin gerçekleşmesi zekât pratiğinin cereyan ettiği toplumsal ve iktisadi yapıyla doğrudan ilgilidir. İçinde bulunulan yapısal koşullara bağlı olarak; mükellefin zekâtı müstahakına² teslim etmesi belki de postulat olarak kabul edilenin aksine fakirliği azaltmıyor, fakirliği sürdürülebilir hale getiriyor olabilir. Herhangi bir amaçtan bahsedilebilmek için öncelikle bu amaçlara ulaştıracak uygunluk-

2 Müstahak: Hak etmiş, layık anlamındaki bu kelime zekât literatüründe zekât kabul edebilen, zekât verilebilecek kişileri ifade etmek için kullanılmaktadır.

ta araç ve yöntemlerin belirlenmesi gerekmektedir. Amaçlara uygun tasarlanmış araç ve yöntemlerle küçük bir azınlığın zekâtı yoksulluğun birçok boyutuyla mücadele edebilir. Diğer taraftan, herkesin zekât borcuna riayet ettiği bir dünyada fakirliğin *kendiliğinden* son bulacağı inancı/temennisi ise büyük bir yanılgıdır ve tüm sorumluluğu zekâta yükleyen bir atalete sebep olmaktadır. Zekâtın husule gelmesi temenni edilen maksat ve maslahatları temin edecek uygun araç ve yöntemlerden bahsedebilmek için öncelikle zekâtın ontolojik/taabbudî amacı ile muâmelât amacı arasında bir ayırımı ihtiyaç duyulmaktadır. Bir şeyin amacını onun ontolojik kaynağı belirler. Örneğin bir hukuk normunun ontolojik kaynağı yasama organıdır, bu hukuk normunun amacını tam olarak anlayabilmek için ontolojik kaynağın yani kanun koyucunun iradesine ve maksadına yönelmek gerekmektedir. Zekâtın ontolojik kaynakları bu yönde bir sorgulamaya tabi tutulduğunda yukarıda söz konusu olan amaçların hiçbirine rastlanılmamakta; zekâtın *taabbudî* amacının Allah'ın rızasını kazanmak olduğu anlaşılmaktadır (Rum Suresi: 39). Zekâtın *muâmelât* yönüyle nasıl sonuçlar doğuracağı ise yapısal koşullar ve sebep-sonuç ilişkisi içerisinde değerlendirilmesi gereken bir konudur. Bu açıdan bakıldığında zekâtın birden fazla ve kimi zaman birbiriy-le zıt sonuçlarının olabileceği fark edilecektir. Bu noktada yoksullaştırıcı zekât, yoksulluğu sürdürülebilir kılan zekât, kalkınmacı zekât, refah zekâtı gibi farklı zekât görünümleri tartışmaya açılarak toplumun ihtiyaçlarına en uygun zekât pratiği tercih edilebilecektir. Bu tercih doğrultusunda mevcut yapısal koşulların sınanması ve sına neticesinde elde edilen veriler ışığında toplumun zekâta yüklediği muâmelât misyonuna uygun yapısal değişikliklerin planlanması gerekmektedir. Zekâtın husule gelmesi beklenen maksat ve maslahatlara uygun mekanizmalar kurulmadan herhangi bir binanın girişine *zekât kurumu* yazmak ya da belirli bir organizasyon/teşkilat şeması oluşturmak zekâtın hikmetlerinin kurumsallaşarak somut birer amaç haline gelmesi için yeterli olmayacaktır.

2. ZEKÂT MESELESİNDE MODERNLEŞEN SORUNLARA KADİM ÇÖZÜMLER

Genel geçer bir kabule göre medeniyet düşünceden ibarettir, geri kalan ise düşüncenin müşahhas halidir. Düşüncesini yaşatabilen medeniyetler varlıklarını sürdürmektedir. Canlı medeniyetlerin, akan bir düşünce nehri ve bu nehirden beslenerek medeniyeti, toplumu ve kamusal alanı inşa eden hukuk, siyaset, iktisat, eğitim, bilim, ahlak, sanat ve estetik gibi kolları vardır. Düşünce nehri kurduğunda medeniyet de kurumaktadır. Nehrin önüne çekilen her set, medeniyetin yüzleşmek zorunda kaldığı bir meydan okumadır. İslâm medeniyeti tarihi boyunca dört büyük meydan oku-

mayla karşılaşmış ve ilk üç meydan okumayı düşüncede yenilik, ilimde/bilimde gelişme, varlığa bakış açısında iyileşme yaparak aşmayı başarmıştır. Bu başlık altında, İslâm medeniyetinin hesaplaştığı meydan okumalar ile Müslümanların bu meydan okumalarla başa çıkma yöntemleri belirginleştirilmeye çalışılacak, belirginleşen tablodan zekâtın hissesine düşenler sorgulanacaktır.

7. yüzyılın başında, kısıtlı imkânları olan bir coğrafyada, sınırlı kültürel çeşitliliğe ve güçlü geleneksel formasyona sahip bir topluluktan dünyanın herhangi bir bölgesinde veya kültüründe benimsenebilecek bir yaşamın çıkmış olması birçok sosyal bilimcinin dikkatini çekmeye devam etmektedir. Bu olgu açıklanırken ilk başvurulacak argümanlar arasında hiç kuşkusuz İslâm'ın esasını teşkil eden ilkelerin evrenselliği ile bu ilkelerden hareketle yeni durum ve koşullar karşısında Müslümanların tutarlı tecdit/yenilenme becerisi yer alacaktır. İlk dönem Müslüman toplumlarından itibaren dikkat çekici bu beceriyi gözlemlemek mümkündür. Müslümanlar devamlılıklarını tehdit eden dört büyük meydan okumayla karşılaşmış ancak bu yenilenme becerileri sayesinde her bir meydan okumada tarihin akışını değiştirerek 7. yüzyıldan 18. yüzyıla kadar bilimden sanata, siyasetten iktisada birçok alanda tarihin öznesi olarak kalmayı başarabilmişlerdir.

Müslümanların aşmak zorunda kaldığı ilk büyük kriz Hz. Peygamberin vefatı olmuştur. Hz. Peygamber hayattayken *yeni* olanla onun rehberliğinde ilişki kuran ilk Müslümanlar Hz. Peygamber'in irtilhalinden sonra karşılaştıkları yeni sorun ve durumlar karşısında benimseyecekleri yönteme karar verirken artık Hz. Peygamber'in canlı rehberliğinden mahrumlardı. Hulefâ-yi Râşidîn döneminde, Hz. Peygamber sonrası yeni sorun ve durumlar karşısında nassların nasıl anlaşılacağı ve nass olmayan konularda nasıl içtihat edileceğiyle ilgili yapılan tartışma ve uygulamalar söz konusu çözüm arayışlarının usûlünü doğuran ve kurumsallaşmasının önünü açan yenilenme numunelerinin ilki ve bu sebeple en önemlileridir. Bu dönemde Müslümanların çözüm bulmak zorunda kaldığı ilk konular arasında zekâtın fark edilir bir yerinin olması, ihtimam gösterilmesi gereken bir husustur. Hz. Ebu Bekir'in zekât vermeyenlerle savaşması; Hz. Ömer'in ise Hz. Peygamber tarafından zekât dışı bırakılan belirli mal gruplarını tekrar zekât matrahına dâhil etmesi, ehl-i kitabın yoksullarına zekâttan pay vermesi, Kur'an-ı Kerim'de açık hüküm bulunmasına rağmen müellefe-i kulûbdan bazılarını zekât dışı bırakması, kıtlık dönemlerinde zekât alması; Hz. Osman'ın emval-i batine ve emval-i zahire ayırımı yaparak sadece emval-i zahireden zekât toplaması; Hz. Ali'nin de zekât vermeyenlerle ve yetkisiz zekât toplayanlarla savaşması Hz. Peygamber sonrası içtihat edilen

ilk konular arasında yer almaktadır (Turan, 2018, s. 101-111; Erkal, 2009, s. 113). Müslümanların bu ilk krizi, toplumsal yapıda meydana gelen değişim karşısında İslâm'ın gündelik yaşam üzerindeki kurucu gücünü canlı tutan, hayatın olağan akışına uygun bir içtihat usûlü/metodolojisi geliştirerek aş-tıkları açıkça ifade edilmelidir.

İkinci büyük kriz ise İslâm fetihleriyle ortaya çıkmıştır. İlk Müslüman-ların her ne kadar ticari münasebetler vesilesiyle komşu kültür ve mede-niyetlerle temasları olsa da İslâm fetihleriyle birlikte bu kültür ve mede-niyet havzalarıyla olan ilişkileri ticari alışverişin ötesine geçerek siyaseten içermeye ve yönetmeye evrilmiştir. Müslümanlar İslâm'ın kendine özgü teklifini fethettiği coğrafyalarda mevcut olan çeşitli kültür ve medeniyet-lere aktaracak ortak bir dil geliştirerek insanlık tarihinin akışını Roma, Konstantinapolis, Alexandira ya da Cündișâpûr'dan Basra, Kûfe, Bağdat, Nişabur, Buhara veya Semerkant'a kaydırarak tarihin öznesi haline gele-bilmişlerdir. Müslümanlar ikinci büyük krizi bir yandan metodolojik yenilenmelere olanak tanıyan diğer yandan insana, eşyaya ve tabiata bütüncül bakışı mümkün kılan işlevsel bir epistemoloji ortaya koyarak aşabilmiş-lerdir. Bu tazelenme Müslümanlara yeniden büyük bir ivme kazandırmış, Müslümanlar bir yandan İberyâ yarımadasında Batı'nın kaderini derinden etkileyecek olan Endülüs medeniyetini kurarken diğer taraftan ise Maverâ-ünnehir'e uzanmışlardır. Bu dönemde Anadolu'nun İslâmlaşmasını sağla-yarak tarihe yön veren Selçuklu ve Osmanlı gibi güçlü ve büyük devletlerin oluşmasına zemin hazırlamışlardır. Maverâünnehir, Türkistan, Horasan, Sind-Hind ve Rumeli coğrafyasına ait kültürel ve ilmî birikimi bir potada kaynaştırabilmişlerdir. Tarihin değişen koşullarında İslâm'ı hayatla buluş-turan Bağdat, Maverâünnehir, Memlük ve Osmanlı hukuk ve ilim ekollerini oluşturabilmişler ve -her ne kadar günümüz zekât yazınında tam anla-mıyla ortaya konulamasa da- bu ekoller vasıtasıyla zekâtın toplumsal, mali, iktisadi ve siyasi hayattaki canlılığını tazeleyici yaşan bir zekât hukukunu geliştirebilmişlerdir.

Müslümanlar, karşı karşıya kaldıkları üçüncü büyük meydan okuma-yı yani 12. yüzyıl başından 14. yüzyıl sonuna kadar devam eden süreçte birbiri ardına yaşanan bâtnî saldırılarını, haçlı seferlerini ve Moğol istila-larını, kazanmış oldukları bu ivme yardımıyla aşabilmişlerdir. Ancak bu dönemde zekât açısından ne tür bir gelişmenin yaşandığı, dahası yaşanıp yaşanmadığına dair elimizde ilmî düzeyde değerlendirme yapmaya imkân sağlayacak verilerden mahrum bulunmaktayız.

İslâm medeniyetinin en büyük başarısı bireysel ve toplumsal sorun-lara çözüm üretecek ilimleri geliştirmenin ve bu ilimlerde derinleşmenin

ötesinde her bir ilmi din ile hayatı buluşturabilen bir usûle dönüştürerek karşılaştıkları medeniyetlere sadece yeni bir dünya görüşü değil, tarihsel anlamda kurucu rol üstlenen yeni bir teklif ortaya koyabilmiş olmasıdır. Bu başarının ardında Müslümanların akıl ile vahyi, madde ile manayı, tenzil ile tekvini, fizik ile metafiziği tevhid ilkesiyle telif ederek insana, eşyaya, varlığa dair bütüncül bir ontolojiyle kuşanmaları, bu ontolojiyi doğru ve yerinde ifade edebilecek dinamik epistemik araçları geliştirebilmiş olmaları yatmaktadır. İslâm dünyası bu becerileri sayesinde 18. yüzyıla kadar dünya tarihinin merkezindeki kurucu pozisyonunu koruyabilmiştir. Bu bütüncül bakışın zekât ile hayat arasında da tesis edilebildiği, zekâtın yaşayan ve topluma hayat veren faal bir kurum olmasından anlaşılabilmektedir.

Müslümanların karşı karşıya kaldığı dördüncü ve son meydan okuma ise Batı'da ortaya çıkan yeni ahlak, düşünce ve bilgi anlayışları ile bu anlayışların neticesinde şekillenen âlem ve insan tasavvurudur. İnsan ve âlem tasavvurunda meydana gelen bu kırılma metodolojik değişime de işaret etmektedir. Müslümanların geliştirmiş oldukları ontoloji haliktan mahluka, tenzilden tekvine, vahiyden yaşama doğru olmuş ve ürettikleri epistemoloji de bu ontolojik zemin üzerine kurulmuştur. Bu bilme yöntemi bir tür anlama ve anlamlandırmayla sonuçlanmıştır. Ancak yeni varlık tasavvuru çerçevesinde şekillenen bilme yönteminde bilgi, bilinen üzerinde manipülasyon imkânı ve hakkı veren bir güce dönüşebilmektedir. İnsan tabiatını bilmek onu değiştirmeyi, örneğin bir *homo economicus*a dönüştürmeyi, haklı ve olanaklı kılmaya başlamıştır. Toplumların tabiatını bilmek toplum mühendisliğine, DNA zincirini bilmek genetik mühendisliğine, paranın tabiatını bilmek *finans*a kapı aralamıştır. Böylece bilmek, anlamamanın değil hükmetmenin ve hükmettiğini yeniden tasarlamamanın meşruiyet kaynağı haline gelmiştir. Bu süreç *hikmetleri anlamaya çalışan mahlûktan, hükmeden ve yeniden tasarlayan homo deusa* ifadesiyle özetlenebilir.

Çağdaş Müslüman toplumlarının yüzleşmek zorunda olduğu bu krize İslâm âleminin henüz kendi asıllarından neşet eden tatminkâr cevaplar üretmediği ve son iki yüzyıldır *tarih kurucu* vasfını yitirdiği ifade edilmelidir. Bugün dünya üzerindeki insanların şahidi ve çoğu zaman nesnesi olduğu bu yeni safha Batı dışı medeniyetleri, özellikle İslâm medeniyetini, siyasi, sosyal, hukuki, iktisadi ve teknik alanlar başta olmak üzere insan ve toplum hayatına doğrudan tesir edebilecek birçok açıdan dramatik bir biçimde etkilemeye devam etmektedir. İslâm iktisadı çalışmaları, topyekûn bir insanlık krizine dönüşen bu meydan okumaya karşı iktisadi ve sosyal açılardan, Müslümanların insanlığın tamamı için çözüm arama mecalini

kendilerinde bulduğu ilmî ve fikrî bir imkânı temsil etmesi bakımından ehemmiyet arz etmektedir.

Zekât ise bu arayışta belki de en rafine işlenmesi lazım gelen konuların başında gelmektedir. Zira zekâtın kendisi başlı başına insan ve varlık nazariyesini haizdir. Müslümanların karşılaştıkları ilk meydan okumada çözüm arayışları zekât başta olmak üzere mali konular üzerine içtihat etmekle başlamıştır. Zekâtın hâlihazırdaki kurumsal yapısının toplumsal ve ekonomik etkilerinin tespit edilmesi, bu etkilerin İslâm'ın asıllarında bulunan maksatlara, fert ve toplumun maslahatına ne denli uygun olduğunun tartışılması, zekât nehrinin önündeki setlerin tespit edilmesine yardımcı olabilir.

Pedagojik saikle, günümüzde Müslümanların tabi olduğu İslâm hukukunun %20'sinin nass adı verilen temel ilke ve kurallardan, kalan %80'inin ise ehlinin nasslardan hareketle, usûlünce yaptıkları analogilerden oluştuğu ifade edilebilir. Tüm hukuk dallarında olduğu gibi İslâm hukukunda da insanın çevresinde olup biteni, hayatı ve varlığı nasıl anladığı, anlamlandırdığı, nihayetinde tüm bunları İslâm'ın temel ilke ve kurallarıyla nasıl ilişkilendirdiği ehemmiyet kazanmaktadır. Bu fenomenin fitri bir neticesi de zaman ve/veya mekân değiştikçe hükümlerin de değişebilmesidir. İlkeler değişmeyecektir ancak hükümler ilkelerin uygulanabilmesi için birer araçtır, bir hüküm varlık sebebi ilkeyi temsil edemiyorsa değiştirilmesi gerekecektir. Hükümleri varlık maksatlarına göre değerlendirmeden muhafaza etmek hükümlerin kaynağı olan ilkelerin aşınmasına ve ortadan kalkmasına sebep olacaktır. Bu hakikat *Ezmânın tagayyürü ile ahkâmın tagayyürü inkâr olunamaz*, ilkesiyle mecellede yer bulmuştur. Heraklitos'un ünlenmiş deyişiyle *değişmeyen tek şey değişimin kendisidir*.

Zekâta atfedilen hikmetler, bir diğer ifadeyle zekâta yüklenen sosyal ve iktisadi amaçların gerçekleşmesi için mevcut koşulların elverişli olmadığını ifade etmek yeni bir tespit olmayacaktır. Söz konusu amaçların günümüz koşullarında gerçekleştirilebilmesi için zekâtın muâmelât cihetindeki uygulamaların, yeni bir bakış açısıyla gözden geçirilmesinin öncelikli bir ihtiyaç olduğunu açıkça ifade etmek gerekir.

3. FİNANSALLAŞMA, FİNANSAL KURUM VE ZEKÂT

Bu başlık altında zekâtın finansal bir kurum olup olamayacağı sorgulanacaktır. Bu sorgulamada finans tarihi üzerinden çağdaş finansal paradigma betimlenecek ve zekâtın amaçlarıyla karşılaştırılacaktır.

Bilindiği üzere çağdaş finansal sistem ve enstrümanlarının en ayırıcı özelliği karmaşıklığıdır. Birbirini takip eden ancak tasarım olarak matruşka gibi birbirinin içinden çıkan finansal kurum ve enstrümanları tarihî süreç içerisinde izlemek, bu kurumların günümüzde üstlendiği fonksiyonların daha iyi anlaşılmasına yardımcı olabilir.

İnsanlık tarihini, üretim araçları üzerinde kurulan hâkimiyetin tarihi cihetiyle de okumak mümkündür. Tarihteki her büyük kırılma ve dönüşüm o dönemin önemli üretim kaynaklarının el değiştirmesiyle sonuçlanmıştır. Büyük fetihler, devrimler, savaşlar, salgın hastalıklar, siyasi ve iktisadi krizlerin tamamına ekonomi politik saikler isnat edilebilir. Orta Çağ feodal toplumlarında köylüler ve köleler -serfler- tarımsal üretimi yapmalarına rağmen üretilen refahtan çok düşük pay alabiliyorlardı. Çünkü tarımsal üretimin başlıca aracı olan toprak ve suyun mülkiyeti/kontrolü feodal beylere aitti. Pusula başta olmak üzere coğrafi keşiflere zemin hazırlayan buluşlarla neşvünema bulan merkantilist dönemde ticaret ön plana çıktı ve tarımsal üretimin önemi nispeten azaldı. Ticari kapitalizm olarak da isimlendirilen bu süreci 15. yüzyılda başlayan ve İkinci Dünya Savaşı'na kadar yaklaşık beş asır devam eden sömürgecilik faaliyetlerinden ayrı değerlendirmek neredeyse imkânsızdır. Liman ve deniz taşımacılığı bu dönemin en önemli iki yapı taşıdır. Merkantilist dönemde dünyanın geri kalanından Kıta Avrupasına deniz yoluyla hesapsız değerli maden ve köle nakledilmiştir. Beş asır boyunca sayısı bilinmeyen ancak aralıksız süregelen gemi seferlerinde transfer edilen servetin büyüklüğünün ne kadar olduğu bilinmemektedir. Bu dönemde Avrupa'da biriken sermaye, literatürde *ticari sermaye* olarak anılmaktadır. Avrupa'ya transfer dilen zenginliğin ne denli büyük olduğunu tahayyül etmemize yardımcı olan dönemin en çarpıcı izlerinden biri 1708 yılında batırıldığında 200 tona yakın altın, gümüş ve zümrüt taşıdığı tahmin edilen İspanyol San José isimli gemidir. San José'nin 300 senelik sömürge idaresi sırasında Kolombiya açıklarında mercan kayalıklarında batırılan binden fazla kalyondan biri olduğu tahmin edilmektedir. 2022 yılının haziran ayında görüntülenen batıkta bulunan kıymetlerin yaklaşık 20 milyar Amerikan Doları değerinde olduğu ifade edilmektedir (NTV, 2022). Binlerce gemiden sadece birinde yüklü servetin büyüklüğünün anlaşılabilmesi için Türkiye'nin 2021 yılı cari işlemler açığının 15 milyar Amerikan Doları civarında, 2020 yılı toplam enerji ithalatının ise yaklaşık 29 milyar Amerikan Doları olduğunu hatırlatmak, kıyas için faydalı olabilir.

Merkantilist dönemin farik alametlerinden bir diğeri de banka ve borsanın günümüzdeki kurumsal çerçevelerini haiz ilk *ticari* numunelerinin ortaya çıkmasıdır. *Ticari* sıfatının vurgulanmasında yarar var; zira mali

aracılık komisyonculuğu ve kredi hizmetlerinin varlığı kadim olsa da bunlar ne üretim ne de ticari faaliyet olarak görülüyordu. Hatta birçok inanç ve kültür bu faaliyetlerden elde edilen kazancı meşru addetmemekteydi. Zira meşru kazancın *aslî* kaynağı insanların meşru ihtiyaçlarını doğrudan karşılayan mütekavvim malların³ üretimi ya da ticaretidir. Bu çerçevede finansal faaliyetlerin *ferî*⁴ olduğu ifade edilmelidir. Diğer bir ifadeyle finansal hizmetlerin kendisi tek başına insan ihtiyaçlarını doğrudan giderememekte, ancak üretim ya da ticari faaliyetle birlikte varlığı anlam kazanmaktadır.

İhtiyaç en genel geçer tanımıyla, karşılandığında haz ve tatmin sağlayan, karşılanmadığında ise elem veren taleplerdir. Kredi hizmetinin bizatihi kendisi haz ve tatmin sağlamadığı gibi yokluğu da elem vermeyecektir. Ancak finansal kurumlardan temin edilen kredinin sebep olduğu satın alma gücünü mütekavvim mal ve hizmetlere yönlendiren bir iktisadi ajan, yoksunluğunu hissettiği ve bu sebeple elem duyduğu maddi ihtiyacını giderebilecek ve toplam faydasını artırabilecektir. Bankacılık öncesi dönemde, bugün mali aracılık komisyonculuğu ve kredi hizmetleri sunan bankaların vermekte olduğu hizmetler, asli faaliyete bağlı olarak ek bir ücrete konu olmaksızın yürütülen süreçler olarak ifade edilebilir. Vadeli ve konsinye alışverişleri, kredi hizmetini de bünyesinde barındıran iktisadi süreçlere örnek göstermek mümkündür. Daha somut olabilmesi için günümüzde geleneksel esnaf ile modern kurumsal şirketler arasındaki fonksiyonel farklılıklar göz önünde bulundurulabilir. Zincir marketten yapacağınız bir alışverişte alınan ürünlerin bedeli peşin olarak ödenmelidir. Alışveriş sırasında efektif satın alma gücü bulunmuyor ve belirli bir vadeyle kredilendirme ihtiyacı bulunuyorsa bir finansal kurumun ihraç ettiği kredilendirme araçlarından birinin kullanılması gerekmektedir ve kullanılan kredilendirme hizmetinin de bir bedeli olacaktır. Bu bedel çoğu zaman bir mali anestezi yöntemi olarak satın alınan mal ve hizmetlerin fiyatına dâhil edilmiştir. Diğer taraftan geleneksel bir esnaftan yapılan alışverişin belirli bir vadeyle kredilendirilmesi yine esnafın kendisi tarafından müşteriye açılan krediyle yapılmakta ve ek bir maliyet söz konusu olmamaktadır. Son tüketici üzerinden kurgulanan bu örnek ekonomide cereyan eden iş ve işlemlerin tamamı için geçerlidir.

Merkantilizm/ticari kapitalizm dönemine kadar teferruat olan finansal hizmetler, bu dönemde *ticari işlem* statüsü ve beraberinde meşruiyet kazanmıştır. Meydana gelen bu statü değişiminde biriken ticari sermayenin ulaştığı büyüklüğün, toplum üzerindeki yeni kurucu rolünün ve devletlere

3 Mütekavvim Mal: Kullanılıp faydalanılması mubah/serbest olan mal ve hizmetlere verilen isim.

4 Fer': Asıl olmayan, varlığı için kendisini isnad edeceği bir asıla ihtiyaç duyan.

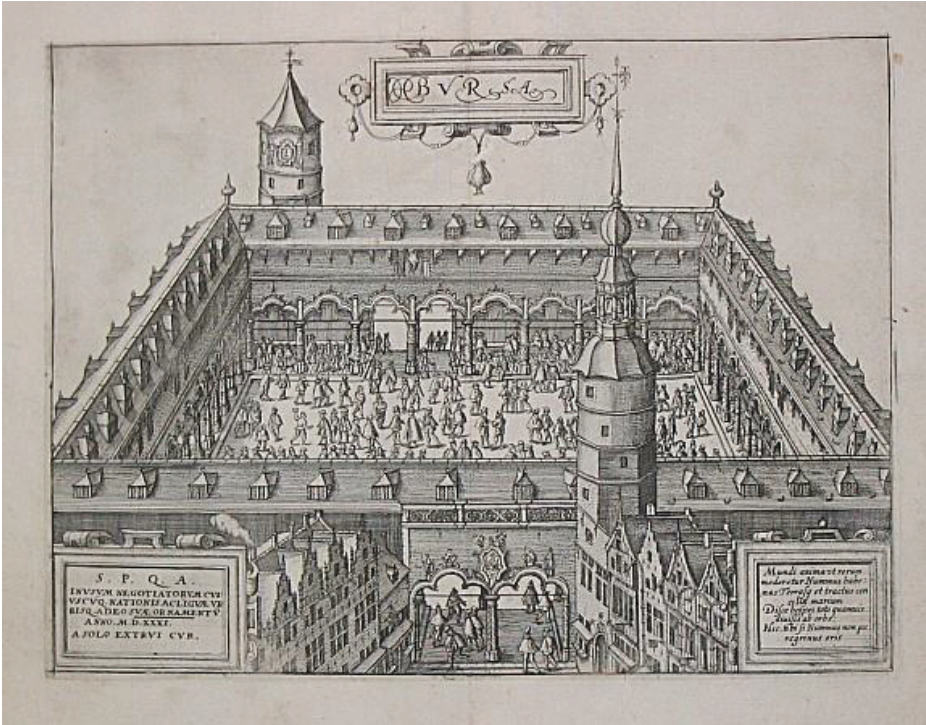
verdiği borçlarla karar alma süreçleri üzerinde artan nüfuzunun etkisi yadsınmamalıdır.

14. yüzyılda Acciaiuoli, Bardi, Peruzzi ve Medici Aileleri Avrupa'nın meşhur ilk bankacılarıdır. Ancak bankacılığın günümüzdeki kurumsal çerçevesi dikkate alındığında o dönem yapılan faaliyetin tefecilik olarak nitelenmesi daha doğru olacaktır. Hepsinin Floransalı aileler olması da elbet tesadüf değildir. Fakat bu konu araştırmanın çerçevesi dışındadır. Kurumsal ilk banka olan Banco di San Giorgio 1407 yılında Ceneviz Cumhuriyeti'nde günümüzde İtalya sınırları içinde kalan ve önemli bir liman şehri olan Ceno'va'da, Ceneviz'in önde gelen ve uluslararası deniz ticaretinde söz sahibi ailelerin iştirakiyle kurulmuştur. San Giorgio ortaklığının bir diğer hususiyeti ise devlete borç para verenlerin oluşturduğu bir tüzel kişilik olarak ilk anonim ortaklık türü kabul edilmesidir. Bu ailelerin iktidar erkiyle olan yakın münasebeti bankayı aynı zamanda politik bir özne haline getirmiştir. Karar alma süreçlerinde bankanın etkisinin nerede nihayete erdiği, kamu erkininse nerede başladığını tespit etmek oldukça güçtür. Öyle ki bankanın merkez binası, ilk Ceneviz Dukası Simone Boccanegra'nın amcası Guglielmo Boccanegra'nın 13. yüzyılda inşa ettirdiği ve Ceneviz hanedanlığına ait olan San Giorgio Sarayı'dır (Felloni, 2022; Taviani, 2022; Poroy, Tekinalp ve Çamoğlu, 2021, s. 310-316). Banco di San Giorgio'nun faaliyetleri Ceneviz Cumhuriyeti'nin 1805 yılında Napolyon kumandasındaki Fransa ordusuna ilhak edilmesiyle son bulmuştur. Bu vakıa da merkantilist dönemde ticari sermayenin finans kurumları aracılığıyla kamu erkini ikame ettiği iddiasını destekler niteliktedir.

Modern borsaların ilk örnekleri de merkantilist dönemde ortaya çıkmıştır. Ticari sermayenin bir diğer girişi de fiziki mal ticaretinin nabzının attığı ve fiyatların oluştuğu borsa kurumudur. Borsalar alıcı ve satıcıların bulunduğu, gerçekleşen alım satımlar ile fiyat ve miktar bilgilerinin kaydedildiği, oluşan fiyatın ilan edildiği kurumlardır. İlk borsa 1409 yılında Belçika'da, 15. yüzyıl Avrupa'sının Atlas Okyanusu'na açılan kapısı, önemli bir liman şehri ve uluslararası ticaretin merkezi Brugge'da kurulmuştur. Limana henüz yanaşmamış gemilerde bulunan emtiaları temsil eden evrakların alınıp satıldığı ve zamanla kuralları olgunlaşarak kurumsallaşan bu yapı, hızla Avrupa'nın diğer liman şehirlerine de yayılarak günümüzdeki organize borsanın ilk örneklerini oluşturmuştur. Brugge borsasının kısa zamanda İspanyol ve Portekiz tüccarları tarafından domine edilmesi sebebiyle Brugge'nin 90 km. doğusunda Anvers'te 1487 yılında yeni bir borsa kurulmuştur. Bu borsa 1997 yılında Bürüksel borsasına devredilene kadar faaliyetlerini sürdürmüştür. Bir diğer önemli borsa ise 1565 yılında kuru-

lan Londra kraliyet borsasıdır. Bu borsanın İngiliz kraliyetinin Anvers'teki temsilcisi, *kötü para iyi parayı kovar* sözüyle ün kazanmış Thomas Gresham tarafından kurulması tesadüf olmayacaktır (Morales, 2018, s. 175; Bayındır, 2015, s. 47-48). Borsalar alıcıların ve satıcıların buluştuğu mekânlar olmanın çok ötesinde kurumsal bir kimlik inşa etmiştir. Yeni/modern dünyanın ticaret düzeninin kurumsal kimliği, Yesrib Yahudilerinden Benî Kaynukā' kabilesinin kontrolünde olan ve Buthân Vadisi Köprüsünde kurulmuş olan pazar mantığı üzerinden yeniden inşa edilmiştir (Lecker, 1985).

Resim 1: Anvers Borsası, 1531



Kaynak: <https://www.swaen.com> Erişim: 22/08/2022)

İlk borsaların fiziki yapısının anlaşılabilmesi için Anvers borsasının 1531 tarihli çizimi yukarıda paylaşılmıştır. Bir girişi ve bir çıkışı olan, dört tarafı çevrili Anvers borsası gibi Yesrib Yahudilerinden Benî Kaynukā' kabilesinin kontrolünde olan pazar da Buthân Vadisi Köprüsünde kurulmuş ve aynı fiziki özelliklere sahip olmuştur. Mal giriş çıkışlarının, dolayısıyla fiyat oluşumunun kontrol altında olduğu bu fiziki yapıya karşın Hz. Peygamber hicretinden sonra, belirli bir giriş-çıkışı olmayan, her yerinden alıcıların ve satıcıların giriş yapabildiği, dolayısıyla fiyatların speküle edilemediği Me-

dine Pazar yerini kurmuştur. 7. yüzyılda kurulan Medine Pazarında, 15. yüzyılda kurulan ve henüz limana yanaşmamış gemilerde bulunan emtiaları temsil eden evrakların alınıp satıldığı borsalardaki bu uygulamanın aksine, pazara henüz girmemiş emtianın alım satımı yasaklanmıştır.

Günümüzde finansal sistemin araçları teknolojik gelişmeler vasıtasıyla değişmiş olsa da banka ve borsa kurumları halen bu yapının temelini oluşturmaktadır. Finansal sistemin kurucu ve belirleyici gücü, finansallaşma olgusuyla her geçen gün artmaktadır.

Finansal kesim, Dünya GSYİH toplamının yaklaşık olarak dört katı büyüklüğe sahiptir. Söz konusu finansal büyüklük hesaplanırken bankaların varlık toplamı ve altın hariç rezervleri, tüm borçlanma araçları ve hisse senetleri kapitalizasyonu hesaplama dâhil edilmiştir. Avrupa ülkelerinde finans kesimi, reel üretimlerini temsil eden GSYİH'nın yaklaşık 5,5 katı parasal büyüklüğe sahipken gelişmekte olan ülke ekonomilerinde bu oran 2,5 katı civarındadır. Türkiye'de finansal kesimin parasal büyüklüğü GSYİH'nın yaklaşık iki katıdır. En çarpıcı tablo Asya ekonomilerinde gözlemlenmektedir; Asya ekonomilerinde finansal kesimin büyüklüğü reel üretimlerini temsil eden GSYİH'nın yaklaşık 6 katıdır (Aybar & Doğru, 2013). Bu tablo, finansal kesim büyüdükçe maddi refahın arttığı, endüstrileşme ve kalkınmanın finansallaşmayla birlikte hızlandığı yanılıgına sebep olabilir. Bu yanılığın aksine merkantilizmle ortaya çıkan modern finansal paradigma reel üretim yani maddi refah üretmeksizin satın alma gücü üretmektedir. Reel üretime dayanmayan satın alma gücü reel mal ve hizmetlere yöneldiğinde ise talep enflasyonu ortaya çıkabilmektedir. İslâmî finans kuruluşları ortaya çıktıkları halleriyle ürettikleri satın alma gücünü reel üretime dayandırma çabası içindeydiler, ancak bugün onlar da kullandıkları *İslâmî* türev araçlar vesileyle bu iddialarından vazgeçmiş gibi görünmektedir.

Temsil ettikleri ve ait oldukları paradigmlar açısından finansal kurumlar borsayla, zekât ise Medine Pazarıyla aynı kategoridedir. İslâmî finans, finansın İslâmîleştirilmesi başka bir çalışmanın konusudur ancak mevcut finansal yapı içerisinde zekâtın, İslâmî ön sıfatına sahip olsa dahi finansal kurum olması ancak zekâtın da finansallaştırılması olarak yorumlanabilir.

4. ÇAĞDAŞ ZEKÂT KURUMLARI

Tarihî süreçte Müslüman toplumlarında süreklilik arz eden yeknesak bir zekât kurumuna tesadüf etmek mümkün değildir. Zamanın ruhuna ve toplumsal organizasyona bağlı yapısal farklılıkları haiz ancak ortak özellikleri zekâtın kamusallığını idame ettirmek olan çeşitli kurumsal yapılar daima

olmuştur. Bu çeşitlilik günümüzde de devam etmektedir. Güncel ve işler bir kurumsal zekât perspektifinin oluşması mevcudun sorgulanması ve daha iyi alternatiflerin araştırılmasıyla mümkün olabilir.

Çağdaş toplumların zekât uygulamaları gözlemlendiğinde, alt kırılımlar göz ardı edilirse, iki ana kurumsallaşma tercihi ön plana çıkmaktadır. Birinci kurumsallaşma tercihinde zekât, toplumların iç hukuklarında doğrudan ve müstakil bir yere sahipken diğer kurumsallaşma tercihinde ise zekât iç hukukta dolaylı olarak yer bulmaktadır. Bu iki yöntemden hangisinin daha iyi olduğu toplumsal, siyasi ve iktisadi koşullara göre değişmektedir. Su gibi fitratı sabit bir madde dahi dünya üzerindeki her noktada farklı kaynama derecelerine sahipken toplum gibi değişken bir olgu için bir tek hakikatten bahsetmek imkânsızdır. Bu sebeple her toplumda farklı zekât organizasyonları görmek olağan karşılanmalıdır.

4.1. İç Hukuklarında Zekâta Doğrudan ve Müstakil Yer Ayıran Toplumlar

Bu kategoride yer alan toplumlarda zekât iç hukukun bir parçası olarak kamu otoritesinin yani devletin uhdesinde yürütülmektedir. İran, Birleşik Arap Emirlikleri, Malezya, Brunei, Lübnan, Kuveyt, Bangladeş, Yemen, Pakistan, Bahreyn, Endonezya, Ürdün, Sudan, Katar, Libya, Suudi Arabistan, Mısır bu kategoride olan ülkelerdir. Bu ülkelerin zekât organizasyonlarında temelde iki farklı usûlün benimsendiği görülmektedir, birinci usûl zekâtın kamu otoritesine ödenmesinin zorunlu ya da gönüllü oluşunda ortaya çıkmaktadır. İkinci usûl ise zekât organizasyonunda gözlemlenmektedir. Burada zekât organizasyonu ya doğrudan bir bakanlık bünyesinde devlet eliyle yürütülmekte ya da devletin himayesinde olan ve zekât faaliyetlerine hasredilmiş bir vakıf tüzel kişiliği tarafından deruhte edilmektedir. Endonezya gibi kamu ve sivil toplumun birlikte oluşturduğu organizasyon örnekleri de mevcuttur.

Bu başlık altında yukarıda isimleri zikredilen 17 ülkenin tamamına yer verilmeyecek, sadece belli başlı ülke örnekleri, önemli görülen özellikleri belirginleştirilerek anlatılacaktır. Daha ayrıntılı bilgi edinmek isteyen araştırmacılara (Turan, 2018, s. 117-126; Selçuk ve Görmüş, 2019, s. 63-157) ve (Kurt ve Tüz, 2017, ss. 447-570) kaynaklarından yararlanmaları salık verilebilir.

4.1.1. Suudi Arabistan Krallığı

Suudi Arabistan zekâtın hem iç hukukta yer bulduğu hem de zorunlu olduğu ülkeler arasındadır. Bu ülkede zekât mükellefleri gerçek kişi ve tüzel

kişi olarak iki ayrı kategoride değerlendirilmektedir. Tüzel kişilerin zekâtının tamamı devlet tarafından tahsil edilirken, gerçek kişiler zekâtlarının yarısını devlete ödemek, kalan yarısını ise müstahaklara kendileri dağıtmak zorundadır. 1932 yılında kurulan Suudi Arabistan'da zekât 1950 yılında iç hukuk kuralı haline gelmiştir. Günümüzde zekât organizasyonu *Zekât, Vergi ve Gümrükler Kurumu* tarafından idame ettirilmektedir. Yemen ve Sudan'da olduğu gibi Suudi Arabistan'da da zekât anayasal düzenlemeyle iç hukuk haline getirilmiştir.

4.1.2. Katar Devleti

Katar Devleti 1971 yılında kurulmuştur. *Katar Zekât Sandığı* ise 1992 yılında 8 sayılı kanunla Vakıflar ve Diyanet İşleri Bakanlığına bağlı olarak kurulmuş ve 1995 yılında faaliyetlerine başlamıştır. Mükellefler zekâtlarını devletin zekât kurumu olan Zekât Sandığına tevcih edebildiği gibi müstahaklara doğrudan kendileri de dağıtabilmektedir, bu yönde bir zorunluluk bulunmamaktadır.

4.1.3. Ürdün Hâşimî Krallığı

1946'da kurulan Ürdün'de zekât 1978 yılında kanunlaşmıştır. Kanun, mükellefleri zekât ödemeye icbar etmemekle birlikte zekâtların devlete ödenebileceği bir kanal oluşturmaktadır. Ürdün'de zekât organizasyonu *Diyanet İşleri, Vakıflar ve Kutsal Mekânlar Bakanlığına* bağlı *Zekât Fonu Müdürlüğü*nce yürütülmektedir.

4.1.4. Mısır Arap Cumhuriyeti

Mısırda zekâtla ilgili ilk girişim Muhammed Ebu Zehra önderliğinde 1948 yılında parlamentoya sunulan zekât kanunu teklifidir, ancak bu teklif kanunlaşmamıştır. 1971 yılında yapılan ikinci kanun teklifi neticesinde Sığorta ve Sosyal İşler Bakanlığının bağlı kuruluşu olan Nasır Sosyal Bankasının gönüllü zekâtları kabul edebileceği bir iç hukuk teşkil edilmiştir. Sisteme 1976'da kurulan Faysal İslâmî Bankası da dâhil edilmiş ve 1984 yılında *Beytü Mali'z-Zekât* kurumunun kurulmasını öneren kanun teklifine kadar Mısır'da zekâtın kurumsal görünümünde bankalar ön planda olmuştur. Günümüzde *Mısır Zekât Vakfı* mali ve idari olarak devlet bürokrasisinden ayrı dinî ve ilmî bir heyet tarafından yönetilmektedir. Mısır'da mükellefleri zekât ödemeye icbar eden herhangi bir mekanizma bulunmamakta, Mısır Zekât Vakfı gönüllü zekât ödemelerini kabul etmektedir.

4.1.5. Pakistan İslâm Cumhuriyeti

1947 yılında bağımsızlığını kazanan Pakistan'da zekâtla ilgili iç hukuk çalışmaları 1950'lerde başlamış olsa da nihai yasa 1980 yılında yürürlüğe girmiştir. *Zekât ve Öşür Yasası* Pakistan'ın federal idari yapısına paralel bir zekât organizasyonu öngörmekte ve Merkezî Zekât Konseyi, Eyalet Zekât Konseyleri ve Mahalli Zekât ve Öşür Komitelerinden oluşan bir teşkilat yapısıyla zekât hizmetleri yürütülmektedir. Mükelleflerin zekâtlarının tamamını bu resmî organizasyona ödemeleri zorunludur.

4.1.6. Endonezya Cumhuriyeti

1945 yılında bağımsızlığını kazanan Endonezya'da zekâtın iç hukukta yer bulması *Diyanet İşleri Bakanlığının* aktif rolü ve çabasıyla 1968 yılında gerçekleşmiştir. Süreç içerisinde yaşanan tecrübeler, Sosyal İşler Bakanlığı ve Ekonomi Bakanlığının da tavsiyeleriyle mevzuat yenilenmiş ve gelişmiştir. Endonezya Cumhuriyeti Devletinin zekât organizasyonunun merkez, kent, bölge ve köy teşkilatları bulunmaktadır. Yerel dilde kısaltması BAZNAS olan *Ulusal Zekât Kurulunun -The National Board of Zakat-* sekiz üyesi esnaf, iş insanı ve ilim insanlarından oluşan sivil toplum temsilcilerinden, üçü ise ilgili bakanlıkların temsilcilerinden oluşmaktadır. Gönüllülüğe dayanmasına rağmen resmî zekât organizasyonuna zekât ödeme oranı oldukça yüksektir. Endonezya'nın zekât organizasyonu, kısa ismi BAZ olan hükümetin resmî zekât idaresi ile yine kısa ismi LAZ olan sivil toplum tarafından kurulan zekât idarelerinin uyumlu bütünlüğünden oluşmaktadır.

4.2. Zekâtın İç Hukukta Doğrudan ve Müstakil Yer

Bulamadığı Toplamlar

Bu kategorideki toplamları iki grupta tasnif etmek yanlış olmayacaktır. Birinci grupta, yukarıda isimleri zikredilen ülkelerdeki gibi toplumun neredeyse tamamını Müslümanların oluşturduğu toplumlar yer almaktadır. Diğer grup ise Müslümanların azınlıkta bulunduğu toplumlardan oluşmaktadır. Öncelikle ikinci grupta yer alan toplumlardaki zekât organizasyon yöntemleri tartışılacaktır, birinci gruptaki ülke örnekleri önemine binaen sona bırakılacaktır.

Zekât mükellefi Müslüman tekinin bulunduğu bir toplumda, ikinci Müslüman'a ihtiyaç duyulmaksızın zekât olgusunun gözlemlenmesi mümkündür. Yukarıda isimleri zikredilen ve nüfusunun büyük bölümü Müslümanlardan oluşan toplumların dışında yaşam kuran ve bu toplumların bir unsuru olan Müslümanların zekât pratikleri, tabi oldukları toplumsal düzen içerisinde kendisine doğal mecralar bulmaktadır. Bu mecralardan

ilki bireysel yöntemdir, mükellefler zekât borçlarını, fiziki ya da akraba yakınlığına dayalı çevresindekilere ya da bu çevre vasıtasıyla ulaşabildiği müstahaklara teslim etmektedir. İkinci yöntem ise azınlık topluluklarının formel ya da informal kapalı organizasyonlarıdır. Müslümanların azınlıkta olduğu toplumlarda etnik köken ve inanç ortak paydasında oluşturulan sivil toplum kuruluşlarının organize etmiş olduğu zekât pratikleridir. Formel gruplarda ilişkileri düzenleyen kanunlar, yönetmelikler, yönergeler ve bağlayıcı sözleşmeler gibi iç hukuk kuralları söz konusudur ancak bu kurallarda zekâtla ilgili bir düzenleme bulunmamasına rağmen mezkûr düzenlemelerdeki boşlukların sağlamış olduğu hareket alanında zekât organizasyonu yapılmaktadır. İngiltere Krallığında yaşayan Pakistan kökenli Müslümanların kurmuş oldukları hayır kuruluşları -charity- etnik ve inanç temelli kurulmuş formel topluluklara örnek olarak verilebilir. Diğer taraftan Almanya Federal Cumhuriyeti'nin bir şehrinde Türklerin ağırlıklı olarak yaşadığı bir mahallede Türklerin kendi aralarında zekâtlarını yine müstahak Türk komşularına dağıtması ise informal topluluklara misal gösterilebilir. Her iki organizasyon formunda da zekât genellikle topluluk içinde dolaşıma sokulmaktadır ve topluluk dışına zekât pek nadir sarf edilmektedir. Bu yönleriyle bu tür organizasyonlar topluluk içi, kapalı zekât organizasyonları olarak nitelenebilir. Üçüncü ve son mecra ise formel ve açık organizasyon yöntemidir. Bu yöntemde kurumsal varlık amacı mükelleflerden zekât toplamak ve müstahaklarına dağıtmak olan uluslararası yardım kuruluşları karşımıza çıkmaktadır. Uluslararası nitelikteki bu sivil toplum kuruluşları faaliyet gösterdikleri toplumlarda meri kanunların yardım kuruluşlarına tanıdığı usûlüne uygun bağış toplama statüsünden istifade ederek faaliyetlerini yürütmektedir. Amerika Birleşik Devletleri merkezli *Zakat Foundation of America* ile Birleşik Krallık merkezli *National Zakat Foundation* bu kategorideki organizasyonların en tipik örneklerindendir.

Toplumun neredeyse tamamını Müslümanların oluşturduğu ancak zekâtın doğrudan ve müstakil olarak iç hukukla düzenlenmediği ülkeler ayrı bir kategoride değerlendirilecektir. Bu kategorideki ülkelerin en tipik örneği halkının %99'u Müslümanlardan oluşan Tunus'tur. Bu ülkelerde bir ideoloji olarak totaliter sekülerizmin toplumda yaygın olan dinî inancın toplumsal fonksiyon ve görünümleri üzerindeki etkilerini zekât olgusu üzerinden okumak mümkündür. Tunus'un geçmişte farklı örnekleri bulunsa da günümüze en yakın örnek 2020 yılında Tunus Le Karam şehrinin belediye başkanı Fathi Laayouni'nin toplum yararına maliyetsiz bir mali kaynak oluşturmak amacıyla yaptığı zekât fonu önerisidir. Bu öneri teokratik eğilimlere sahip olduğu, laik devletin kurumlarına saygısızlık ve anayasaya karşı meydan okuma olduğu gerekçesiyle Tunus elitleri tarafından büyük bir tepkiyle karşılanmıştır. Tepki karşısında belediye başkanı Fathi

Laayouni, Tunus Yerel Yönetimler Yasasının 138. maddesi hükümleri gereği kamu yararına kullanılmak üzere bağış toplamaya yetkili olduğunu öne sürmüş olsa da zekâtın bağış olarak sayılamayacağı, zekât fonu teklifinin paralel bir devlet oluşturma amacını taşıyan siyasi bir girişim olduğu gerekçesiyle sert bir tavırla reddedilmiştir (Zayat, 2022). Hâlbuki demokratik ülkelerde seçimle iş başına gelenler siyasetçi olarak nitelenir ve siyaset üretirler. Bir siyasetçinin siyaset yapmakla suçlanması ideolojik bir tavır olarak totaliter sekülerizmin görünür halini oluşturmaktadır. Bu kategorideki ülkelerde zekât uygulamaları, açık toplum⁵ standartları için gösterge niteliğinde turnusol kâğıdı olarak değerlendirilebilir.

SONUÇ YERİNE

Zekât toplumsal bir olgu olması sebebiyle siyasi, ekonomik, hukuki başta olmak üzere çok yönlü bir konudur. Zekât kamu yararı oluşturan ve bu yararı besleyen bir kaynak olması hasebiyle finansal bir kurum olarak değil, ancak mali yönü de bulunan bir kurum olarak değerlendirilebilir. Bu noktada açıkça ifade edilmelidir ki gündelik hayatımızdaki birçok şey gibi zekât da finansallaşma olgusuyla yüzleşmektedir.

Toplumsal ihtiyaçların ve zekâttan beklenen hikmetlerin optimum ve paralel birlikteliğinden mürekkep kurumsallaşma örnekleri hayata geçirilinceye dek bu çalışmada şahidi olduğunuz sorgulamayı/çabayı sonuçlandırmak mümkün ve makul görünmemektedir. Konuya ilgi duyan ve olası çözüm arayışlarını sorgulayanların mevcut koşullarda konuyu bir sonuca bağlamaları da doğru bir entelektüel tutum olmayabilir. Bu nedenle çalışmayı yargı bildiren bir sonuç yerine, tartışmayı derinleştirecek birkaç soruyla nihayetlendirmek daha uygun olacaktır: Mevcut uygulamasıyla zekât, modern toplum ve kapitalist/finansal paradigma içerisinde, kitap başlığında da işaret edildiği gibi banka dışı İslâmi finans kuruluşu özellikleri gösteriyor olabilir mi? Öyleyse zekâtın bu yapı içerisinde üstendiği fonksiyonlar neler olabilir? Bu fonksiyonlar ile zekâttan beklenen hikmetler paralellik gösteriyor mu? Zekât, ontolojik asıllarından neşet eden maksat ve maslahatların gerçekleştirilebileceği özgün bir kurumsal yapıya kavuşturulmadıkça, kapitalizmin müşahhas hali olan finansal kuruluşların yol açtığı yoksulluğu Müslüman toplumlarda, sisteme ek bir maliyet yüklemeksizin, tahammül edilebilir seviyede tutarak kapitalizmin sürdürülebilirliğini mümkün kılan kullanışlı araç olma tehlikesiyle karşı karşıya olabilir mi?

5 Açık toplum kavramsallaştırılması ilk defa Henri Bergson tarafından otoriterlik karşıtı toplum modelini ifade etmek için kullanılmıştır. Açık toplumlar politik süreçler esnek ve şeffaf, devlet toleranslıdır. Karl Popper'in tanımında ise açık toplum, kimsenin mükemmel devlet hakkında mükemmel bilgiye sahip olmadığı bir toplumdur. Bu sebeple yürüttüğü politikayı değiştirmeye hazır ve açık bir devlet yapısı söz konusudur.

KAYNAKÇA

- Altıntaş, R. (2002). Teolojik Sekülerleşmenin Neden Olduğu İnanç ve Davranış Problemleri. *Cumhuriyet Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi*, 6(1), 55-84.
- Aybar, S., ve Doğru, C. (2013). Finansallaşma ve İktisadi Sonuçları: Türkiye Örneği. *Maliye ve Finans Yazıları Dergisi*, I(100), 9-40.
- Bayındır, S. (2015). *Fıkhi ve İktisadi Açından İslami Finans [Islamic Finance: From The Perspective of Fiqh and Economics]*. İstanbul: Süleymaniye Vakfı Yayınları.
- Buğra, A. (2010). *İktisatçılar ve İnsanlar* (7. Baskı b.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Erkal, M. (2009). *İslâm'ın Erken Döneminde Vergi Hukuku Uygulamaları [Practice of Tax Law in Early Period of Islam]*. İstanbul: İslâm Araştırmaları Merkezi (İSAM) Yayınları.
- Felloni, G. (2022, Ağustos 22). *La Casa Delle Compere E Dei Bançi Dı San Giorgio*. La Casa di San Giorgio: <http://www.lacasadisangiorgio.it/> adresinden alınmıştır
- Kurt, İ. ve Tüz, S. A. (2017). *Tarihte ve Günümüzde Zekât Uygulamaları* (1. bs.). İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Lecker, M. (1985). Muhammad At Medina: A Geographical Approach. *Jerusalem Studies in Arabic and Islam*, 6, 28-62.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics* (8. edition b.). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Moggridge, D. (1995). *Maynard Keynes: An Economist's Biography*. Oxfordshire: Routledge.
- Morales, G. (2018). *Global Marketing Management*. Essex: ED-Tech Press.
- NTV. (2022, Ağustos 22). *Tarihin en büyük definesinden yeni görüntüler*. NTV Haber: <https://www.ntv.com.tr/galeri/dunya/tarihin-en-buyuk-definesinden-yeni-goruntuler,7GKFheyaXUWgq4psIg2C8w> adresinden alınmıştır
- Poroy, R., Tekinalp, Ü., ve Çamoğlu, E. (2021). *Ortaklıklar Hukuku I*. İstanbul: Vedat Hukuk Yayınları.
- Selçuk, M., ve Görmüş, Ş. (2019). *Zekâtın Kurumsallaşması*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Taviani, C. (2022). *The Making of the Modern Corporation: The Casa di San Giorgio and Its Legacy (1446-1720)*. London: Routledge .
- Turan, M. (2018). *Zekât Politikası: Ekonomi Politik Bir Yaklaşım*. İstanbul: Mevsimler Kitap Yayıncılık.
- Zayat, I. (2022, 09 17). *'Zakat fund' sparks heated controversy in Tunisia over role of religion in politics*. The Arab Weekly: <https://the arabweekly.com/zakat-fund-sparks-heated-controversy-tunisia-over-role-religion-politics> adresinden alınmıştır

NOTLAR

[illegible]



BANKA DIŞI İSLAMİ FİNANSAL KURULUŞLAR

Editörler

Salih ÜLEV

M. Beşir ÇALIŞKAN

İslami finans ortaya çıkışından itibaren bankacılık merkezli bir gelişim göstermiştir. Ancak bu durum gerçekleştirilmesi arzulanan hedeflerin yeterli ölçüde hayata geçirilmesini engellemiştir. Bundan ötürü alternatif finansal kuruluşların ortaya çıkarılması için gerek teorik gerek pratik çalışmalar yapılmıştır. Bu kitapta amaçlanan da alternatif finansal kuruluşları bütüncül bir yaklaşımla ele almaktır. Kuruluşlarla ilgili teorik tartışmaların yanı sıra uygulamada nasıl performans sergiledikleri de tartışılmıştır. Türkiye ve dünya örnekleri kapsamlı bir şekilde incelenmiştir.

Toplam 11 adet finansal kuruluşun incelendiği kitap İslami finansal ekosistemin zenginliğini görmek açısından da önemlidir. Çeşitli ihtiyaçlara karşılık veren bu kuruluşlar toplumun farklı gelir seviyelerindeki insanlara ulaşarak toplumsal refahı artırıcı bir finansal sistemin örneğini sunmaktadır. Karz-ı hasen sandıklarıyla hanehalkı tüketimi desteklenmekte, zekat kurumlarıyla sosyal transfer sağlanmakta ve kitle fonlaması platformları aracılığıyla girişimcilere sermaye oluşturulmaktadır. Bahsi geçen 11 kuruluşa bakıldığında her birinde buna benzer fonksiyonların varlığı görülebilecektir. Dolayısıyla bu ve buna benzer kuruluşların aktif olarak yer aldığı bir finansal ekosistem reel ekonomiyi destekleyerek ülkelerin kalkınmasına destek olacaktır. Kitabın İslami finans alanına katkılarının olmasını, fıkha uygun özgün İslami finansal kuruluşlar oluşturma noktasında hem akademiye hem de uygulayıcılara ilham kaynağı olmasını temenni ediyoruz.



ORION AKADEMİ

Ataç 2. Sokak 71/D
Kızılay/ANKARA
Phone: 0 312 417 78 35
www.orionkitabevi.com.tr

Online Satış

www.orionkitabevi.com.tr
www.hukukyayinlari.com.tr

ISBN 978-625-8307-14-6



9 786258 130714 >