

Katılım Bankalarında Murâbaha Dışı Gelir Kaynaklarının Arttırılması

Ali BAKKAL*

Özet

Bu çalışmanın amacı katılım bankalarında murâbaha dışı gelir kaynaklarının arttırılmasına yönelik yöntemlerin araştırılmasıdır.

Günümüz katılım bankalarında kâr elde etmek için %90'ın üzerinde bir oranla murâbaha yöntemi kullanılmaktadır. Oysa bu yöntemin klasik fıkıh anlayışı açısından birçok mahzurları mevcuttur ve halen bazı alimler mevcut şekliyle bu tür bir murâbaha uygulamasına cevaz vermemektedirler. Ayrıca murâbaha yüksek kâr elde etmek için elverişli bir yöntem değildir. Özellikle enflasyonist dönemlerde bu yöntemin pek çok mahzurları bulunmaktadır.

Bu çalışmada katılım bankalarının karz-ı haseni bir finansman yöntemi olarak kullanabilecekleri ortaya konmuştur. Verilen paranın müşteriden masraf + enflasyon farkıyla alınması, üç tarafı memnun eden bir uygulama olacaktır: Yatırımcı memnundur; çünkü enflasyon farkını almakla parasının değerini korumuştur. Enflasyonist dönemde ne faizli bankalar, ne de katılım bankaları enflasyonun üzerinde bir faiz ve kâr vermemektedirler. Katılım bankası memnundur; çünkü masrafını karşılamış ve verdiği kredi sebebiyle zarara girmemiştir. Katılım bankalarının enflasyonist dönemlerde kendilerini en iyi korumanın yolu murâbaha yerine karz-ı hasen yöntemi olduğu anlaşılmaktadır.

Yüksek kâr getirisinin en uygun yolu müşârake olarak görünmektedir. Gerekirse katılım bankaları ortak bir araştırma komisyonu kurup hangi şirketlerle müşârake yapabileceklerini araştırmalıdır.

Faizli bankaların önemli gelir kaynaklarından biri de faiz dışı kalemlerdir. Katılım bankaları her ne kadar bu kaynakların tamamını kullanmasalar da önemli bir kısmını kullanabilirler ve bu yolla kira ve personel giderlerini karşılayacak bir gelir elde edebilirler. Dünyada bankaların faiz dışı gelir kalemlerinden elde ettikleri gelirler % 40 oranına

* Prof. Dr., Akdeniz Üniversitesi İlahiyat Fak., İslam Hukuku Bilim Dalı, alibakkal52@gmail.com

kadar çıkmaktadır. Türkiye’de ise bu oran yıllara göre %20 ile %30 arasında değişmektedir. Faiz dışı gelirler bankaların şube sayısının arttırılmasına yardımcı olmakta ve bu yolla büyümelerine yardımcı olmaktadır. Katılım bankaları şube sayılarını arttırmadıkça daha fazla büyüme imkanına sahip olamayacaklardır.

Son yıllarda katılım bankaları şube sayılarını nispeten arttırmakla birlikte finans dünyasından paylarını aynı oranda alamamaktadırlar. Bunun en önemli sebebi yüksek kâr getirisi olmayan murâbaha yöntemine sığınmış olmalarıdır. Katılım bankaları daha fazla büyümek istiyorlarsa mutlaka gelir getirici başka kaynaklara yönelmek zorundadırlar.

Anahtar Kelimeler: Faiz, Kâr, Murâbaha, Karz-ı Hasen, Faiz Dışı Gelir.

Abstract

Increasing the Income Sources Other than Murâbaha at Participation Banks

The purpose of this study is to research of participation in the bank out of Murâbaha to investigate the methods for increasing the sources of income.

In today's participation banks murâbaha method is used at a rate of over 90% for profit. Whereas; in terms of understanding the classical law of this method, it has many disadvantages and still some scholars do not allow in the Murâbaha practice for its present form. Also, murâbaha is not a convenient method to obtain high profits. Especially; this method has many disadvantages in the inflationary period.

In this study, it is put forward that participation banks can be used as a qard-i hase in the financing method. Taking the money which is paid by customer as costs and inflation differences will be an application that makes three sides happy: Investor is satisfied, because; he has kept the value of money by getting the inflation difference. In inflationary period, neither interest banks nor participation banks pay interest and profit above inflation. The participation bank is satisfied, because; he has taken the costs and he has not entered into a loss because of the credit he has given. In inflationary periods, for participation banks, the best way to protect themselves is to use murâbaha method instead of qard-i hase.

The most appropriate way to bring high profit appears as müsarake. If necessary, participation banks must set up a joint research committee with which company they should seek to make müsarake.

One of the major income sources of the interest rate banks is the items in noninterest. Even if participation banks do not use all of these resources, they can use a significant portion and in this way they can earn an income that can meet the rent and personnel costs. In the world, the income which the banks get from non-interest income is up to 40 %. In Turkey, this ratio changes between 30% and 20% according to years. Non-interest income helps banks to increase the number of branches and in this way it is helping to grow. As long as participation banks do not enlarge the number of branches, they will not be able to have the opportunity grow up more.

In recent years participation banks although they relatively increase the number of branches, they can not get their share from the financial markets in the same proportion. The most important reason of this is to take shelter in Murâbaha method that does not have high profits. Participation banks if they want to grow more, certainly must turn other sources which makes more income.

Key Words: Interest, profit, Murâbaha, Karzai-i Hasen, non-interest income.

Giriş

Günümüz bankacılık sektörü büyük ölçüde faizle çalışan bir sistemdir. Dini hassasiyeti yüksek olan yatırımcı ve müşteriler faizli sistemle çalışmak istememektedirler. Bu tür insanlara yardımcı olmak ve ayrıca ekonomi dünyasına farklı enstrümanlar sunmak amacıyla ülkemizde 1985 yıllarından itibaren faizsiz bankalar açılmaya başlanmıştır. Son yıllarda içinde devlet bankalarının da bulunduğu yeni bankalar buna katılmış bulunmaktadır.

Son 30 yıllık süre içerisinde katılım bankaları bankacılık sektörünün ancak % 5'ine hitap eder hale gelebilmişlerdir. Oysa bu oran bazı İslâm ülkelerinde % 20'ler dolayındadır.

Katılım bankaları finansman yöntemi olarak daha çok murâbaha yöntemini yoğun bir biçimde kullanmaktadır. Bu çalışmada katılım bankalarının kârlarını arttırabilmeleri için murâbaha dışı gelir kalemlerini nasıl geliştirebilecekleri üzerinde durulacaktır.

1. Finans Yöntemlerinin Geliştirilmesi

Katılım bankalarının gelirlerini arttırmalarının birinci yolu halen kullanmakta oldukları finans yöntemlerini geliştirmeleridir. Bu yöntemler hem pratik hem teorik olarak geliştirilmeye muhtaçtır. Katılım bankalarında kâr sağlamak için kullanılan başlıca yöntemler şunlardır:

1.1. Mudârabe

Mudârabe,¹ bir taraftan sermayenin, diğer taraftan emeğin (işletme) konulduğu bir ortaklık sözleşmesidir. Bu sözleşmede sermaye sahibi (rabbülmal), işletmeci (mudârib), şirket sermayesi (re'sülmal) ve karla ilgili ayrı ayrı şartlar mevcuttur. Bu şartlar çerçevesinde katılım bankaları mudârabeyi bir finans yöntemi olarak kullanabilmektedirler.

Katılım bankalarıyla yatırımcılar arasındaki temel ilişki mudârabedir. Yatırımcılar rabbülmal, banka mudârib (işletmeci) konumundadır. Fon kullandırmada mudârabeye yönteminin kullanılması halinde katılım bankası sermaye sahibi (rabbülmal), müşteri ise mudârib sayılır.

Türkiye’de 1985 yılından itibaren kurulmaya başlayan katılım bankaları (o zamanki adıyla özel finans kurumları) ilk senelerde ortalama %20 oranında mudârabeye esasına göre çalışıyordu.² Faizsiz bankacılık kurumunun temel yönteminin mudârabeye olduğunu savunan İslam bankacılığının teorisyenleri bu oranı yeterli bulmayarak bunun yukarı çekilmesi gerektiğini vurguluyorlardı. Ancak tavsiye edildiği gibi olmamış, mudârabeye yöntemiyle kredi verme oranı giderek azalmış, günümüzde bu oran % 1-2’lere kadar inmiştir.

Bizim tespitimize göre de mudârabeyi tekrar canlandırmak tekrar canlandırmak zor gözükmektedir. Çünkü bu yöntemle anaparanın geri dönüşü garanti altına alınamamakta ve yüksek kâr getirisi sağlanamamaktadır. Kayıtsız ekonomi ve sermayeyi kullanan müşterilerin yeterli iş ve iktisat ahlakına sahip olmaması yüksek kâr getirisini engelleyen sebepler arasında gözükmektedir.

Dr. Sami Hamoud, İslâm hukukunda ecîr-i müşterekle kıyas etmek suretiyle katılım bankalarının sermayeyi ödemekle mükellef olduğunu ileri sürer. Terzi ve boyacı gibi belli bir ücret karşılığında herkese iş yapan sanatkârlara ecîr-i müşterek denir. Ecîr-i müşterekler (orta işçi) bazen işi kendileri yapmayıp daha ucuza başka işçilere yaptırırlar. İkinci işçi, işi yaparken bir zarar yapsa, bu zararı ödemekle yükümlü olan kişi ecîr-i müşterek olacaktır. Hamoud, katılım bankasını ecîr-i müşterek gibi düşünerek, sermayeyi işletmek için üçüncü kişilere vermesi ve bundan dolayı bir zarar meydana gelmesi halinde, katılım bankasının bu zararı

¹ Hanefî ve Hanbelîler’in *mudârebe* diye isimlendirdikleri bu sözleşmeye Mâlikî ve Şâfiîler *kırâz* derler.

² Tahsin Özcan, “Günümüz Finans Kurumlarının İzlediği İki Yol ve Osmanlı Uygulamaları”, *İslam Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri* (Tartışmalı İlmî İhtisas Toplantısı), 08-09 Mayıs 2010, İstanbul, s. 298.

ödemekle yükümlü olduğu kanaatindedir.¹ Bize göre bu kıyas usul-i fıkıh tabiriyle “kıyas maa’l-fârik”tır. Birinci mudârib olan katılım bankasını ecîr-i müştereke kıyas etmek mümkün değildir. Eğer zarar, kasıt ve kusurdan kaynaklanmışsa, bu durumda zararın zarar veren tarafından ödeneceği konusunda ittifak vardır. Ancak ecîr-i müşterek işi ikinci bir şahsa havale etmese ve yanında bırakılan malda meydana gelen zararda kendisinin kasıt ve kusuru bulunmasa dahi yine de meydana gelen zararı ödemekle yükümlü tutulmuştur. Bu yükümlülük genel ihmalden kaynaklanan bir sorumluluktur. Hz. Ömer devrine kadar, zenâatkârlar nezdinde bırakılmış eşyâ onların kasti olmaksızın zâyî olunca ödetilmez, umûmiyetle emânet duygusu hakim olduğu için sözlerine itimat edilirdi. Zamanla halkın eşyasına göz koyan zenâatkârların bu ödetmeme hükmünü kötüye kullanmaları halkın mutazzarır olmasına yol açtı. Bu sebeple Hz. Ömer, zenâatkârlar nezdinde, kaçınılması mümkün bir sebeple zayi olan eşyanın ödetilmesi hükmünü tatbika başladı Aynı tatbikatı benimseyen Hz. Ali “Halk için en uygun yol budur” demiştir.² Zenâatkârların emânet konusundaki ihmalkârlıkları onlardan emanet hükmünün kaldırılmasına sebep olmuştur. Katılım bankasının topladığı fonları ikinci mudâribe vermesinde ise böyle bir ihmal söz konusu değildir. Bununla birlikte anapara üzerinde olmasa bile, kâr oranlarının dağıtılması konusunda genel ihmal teorisi dikkate alınabilir.

Sermayenin murâbaha veya mudârabe ile işletilmesi konusunda şöyle bir gerçeklik var: Bir tüccara ihtiyaç duyduğu mal murâbaha yöntemiyle temin edildiğinde tüccar anaparayı ve kârını zamanında getirip ödüyor, fakat doğrudan para kendisine verilip mudârabe yöntemiyle çalıştırması istendiğinde aynı kişi sermayeyi çok cüzî bir karla iade ediyor, hatta bazen kârsız geri getiriyor. Burada bir suistimalin olduğu açıktır. Bu suistimalin mutlaka bilinçli yapılması gerekli değildir. Ancak ortada bilinçli olarak yapılmasından veya umursamazlıktan kaynaklanan bir suistimalin olduğu açıktır. İslâm hukukuna göre, eğer bir konuda suistimal yapılır veya bir şekilde suistimal genelleşirse o konuda uygulanan hüküm tersine çevrilir. Mesela normal olarak bir kişi vefat ettiğinde mirasçıları ona varis olurlar. Fakat bir kişi bir an önce mirasına konmak için mûrisini öldürürse Hz. Peygamber bu kişinin mirasçı olamayacağını söylemiştir.³ Ecîr-i müştereke yanlarında zayi olan malların ödetilmesi de aynı kurala dayanmaktadır. Oysa genel kurala göre onların yanında bulunan mallar

¹ Sami H. A. Hamoud, *Tatvîru’l-A’mâli’l-Masrafiyye bimâ Yettifiku ve’s-Şerîatü’l-İslâmiyye*, Kahire 1976, s. 443 – 446.

² Muhammed b. İdrîs eş-Şâfiî, *el-Ümm*, Bulak Mısır h.1329, III, 261; Abdullah b. Yusuf ez-Zeylâi, *Nasbu’r-Râye li-Ehâdisi’l-Hidâye*, I-IV, Kahire 1938, IV,141.

³ İbn Mâce, *Ferâiz* 8.

emanet hükmündedir; kasıt ve kusurlarının olduğu ispatlanmadıkça onlara ödetme yaptırılmaz.

Klasik fıkhıta mudâربه sözleşmesinde kârla ilgili iki şart vardır.

a. Kâr miktarının belli olması. Tarafların kârdan hangi miktarda pay alacakları belli olmazsa akit fasit olur.

b. Kârın orantılı olması. Taraflardan biri lehine muayyen bir miktarın şart koşulması caiz görülmemiştir. Mesela “kârın ilk 100 bin lirası sermaye sahibinin, bundan sonrası işletmecinin (mudârib) olacak” şeklinde bir şart koşulsa, bu şart geçersiz olduğu gibi, akit de geçersizdir. Paylaşılacak olan kârın miktarı oran olarak belirlenmelidir. Ancak bu konuda Hanefiler’e atfedilen şöyle bir istisnâ görüş vardır: Kâr belli bir miktara ulaşmışsa, bunun üzerindeki fazlalık taraflardan birine şart koşulabilir. Bu, fasit bir şart değildir. Çünkü böyle bir şart kârın meçhul oluşuna götürmez.¹

Hanefiler’in görüşüne göre katılım bankası ile mudârib arasında şöyle bir paylaşım olabilir: “Mudâribin % 15’e oranında kâr etmesi halinde kârın % 80’i katılım bankasının % 20’i mudâribin olacaktır. Eğer % 15’ten fazla kâr elde edilirse bunun tamamı mudâribindir.” Böyle bir paylaşma mudâribi daha fazla kâr elde etmek için daha ciddi çalışmaya sevkedecektir.

1.2. Murâbaha

“Maliyetini belirtip üzerine belli bir miktar kâr koymak suretiyle yapılan satış”a fıkhıta murâbaha denir. Satıcının “Bu malı 10 TL’ye aldım, sana 12 TL’ye satıyorum” demesi gibi. Katılım bankalarında uygulanan murâbaha ise, bir malın peşin para ile satın alınarak üzerine kâr eklenip vadeli olarak satılması esasına dayalı ticaret şeklidir.² Hukuki anlamda fıkıh kitaplarında anlatılan murâbaha satışı ile kalkınma bankaları tarafından uygulanan çağdaş murâbaha arasında isim benzerliğinin ötesinde bir mahiyet benzerliği yoktur.

Katılım bankalarında bir finansman yöntemi olan mudâribenin gittikçe düşmesine mukabil murâbahanın yıldızı parlamış ve günümüzde uygulama oranı itibarıyla ortalama % 92’lere kadar çıkmıştır. Oysa bu yöntem günümüzde uygulanan haliyle klasik fıkıh düşüncesi açısından şu konularda eleştiri almıştır: Vaadin bağlayıcılığı, bir satım içinde iki satım, malik olunmayan malın satımı, borç ve fazlalık (selef ve ziyade), bey’u’l-kâlî bi’l-kâlî (borcun borca satılması), riskine katlanılmayan kâr (ribh ma lâ yudmen), meclis muhayyerliğinin ortadan kalkması, satımdan önce malın kabzedilmesi, katılım bankasının müşteriye hem malın teslimine hem

¹ Vehbe ez-Zühaylî, *el-Fikhu’l-İslâmî ve Edilletüh*, Daru’l-Fikr, Dimeşk, Suriye 1989, IV, 849.

² Mehmet Erdoğan, *Fıkıh ve Hukuk Terimleri Sözlüğü*, Rağbet Yay., İstanbul 1998, s.335.

kendisi adına satın almaya hem de kendisine satmaya vekil tayin etmesi, kusurdan beraet şartı, sigorta masrafları, ön ödeme talebi (kapora), taksitlerin ödenmemesinden doğan zararın tazmini.¹ Bu durumları dikkate alan bazı araştırmacılar bu yöntemle kredi temininin caiz olmadığını söylemektedirler.² Bununla birlikte konuyu vadeli mal satımı olarak değerlendiren İslam hukukçuları murâbahaya cevaz vermişlerdir.

Bize göre de murâbaha her zaman İslâm bankacılığının temel finans yöntemi olarak kalmaya devam edecektir. Ancak günümüzde uygulanan şekilde -mesela gerçek mal sahibinin parasını tapu işlemlerinden önce vermek gibi- bazı düzeltmelerin yapılması uygun olur.

Murâbahanın katılım bankalarında temel finans yöntemi olmaya devam edeceği kesin olmakla birlikte, bu yöntemin oranının düşürülmesi ve başka yöntemlerin yukarıya çekilmesi gerekir. Murâbaha yönteminde anapara ve kâr dönüşünü garanti altına almanın mümkün olmayışının yanı sıra bu yolla yüksek kâr elde etmek de mümkün görünmemektedir. Ayrıca bu yöntem enflasyonist dönemlerde mudileri katılım banlarından uzaklaştıracağı gibi, katılım bankalarını da zarara girmekten kurtaramayacaktır. Katılım bankaları daha iki yıl öncesine kadar aylık % 0.70'le kredi veriyordu.³ Bu oran yıllık bazda % 8.4 eder. Oysa TÜFE'de 2015 yılı Aralık ayında bir önceki aya göre %0,21, bir önceki yılın Aralık ayına göre %8,81, bir önceki yılın aynı ayına göre %8,81 artış gerçekleşmiştir.⁴

Şu anda katılım bankalarının iki yıl önce yaptıkları bir kısım sözleşmelerden aldıkları kâr payı enflasyon farkını dahi karşılayamamakta ve katılım bankası % 0.41 zarar etmektedir. Tabii olarak katılım bankaları bu zararın bir kısmını yatırımcıya yansıtacaklardır. Bu husus aşağıda karz-ı hasen kısmında verdiğimiz tabloda net olarak görülmektedir.

Murâbaha, sukûk ihracı yoluyla da kullanılabilen bir yöntemdir. Sukûk, sakk teriminin çoğuludur. İslâmî Finansal Hizmetler Kurulu tarafından yapılan tanıma göre; her bir sak; maddi varlıklar veya ağırlıklı olarak maddi varlık içeren bir varlık havuzu veya bir iktisadî teşebbüs (mudârabe gibi) üzerinde orantılı ve bölünemez sahiplik hakkını temsil eden

¹ Hacı Mehmet Günay, "İslâm Hukukunda Akit Teorisi Bağlamında Çağdaş Finansman Enstrümanlarından Murâbaha Uygulaması", *Fikhî Açıldan Finans ve Altın İşlemleri (Tartışmalı İlmi Toplantı)*, 27-28 Nisan 2012, Konya, s. 220-226.

² Bayındır, Servet Bayındır, "Modern Faizsiz Finansman Araçlarından Teverruk ve GES'in Fihhî Tahlili", *Fikhî Açıldan Finans ve Altın İşlemleri (Tartışmalı İlmi Toplantı)*, 27-28 Nisan 2012, Konya, s. 169-171.

³ <http://www.istanbul.edu.tr/wpcontent/uploads> Erişim Tarihi: 27.08.2015.

⁴ <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=21684>

bir sertifikadır.¹ Sukûk muamelesinde sertifika ihrac eden taraf *satıcı*, murâbaha alan *emtianın alıcısı* ve fon da *emtianın satın alma maliyeti* hükmündedir. Sertifika sahipleri murâbaha emtiasına sahip olurlar ve emtianın tekrar satışında nihaî satış fiyatı hakkına sahiptirler. Murâbaha temelli sukûkun hukukî olarak geçerli olması için sadece birincil piyasalarda işlem görmesi gerekir. Sukûkun ciro edilmesi veya ikincil piyasada işlem görmesine İslâm hukuku tarafından izin verilmemiştir. Çünkü sertifikalar, emtia alıcısının sertifika sahiplerine borcunu temsil etmektedir ve bu borcun vâdeli olarak alınıp satılması faizle sonuçlanmış olur.²

Murâbaha üzerine çok fazla yorum yapmak mümkün olmakla birlikte konumuz itibariyle diğer yöntemler üzerinde daha fazla durmamız gerektiği için şimdilik bu kadarlık bir değerlendirmeye iktifa ediyoruz.

1.3. Müşârake

Sermayedarın ve emek sahibinin bir işi gerçekleştirmek üzere birlikte emek ve sermayelerini koymalarıyla girdikleri ortaklık şekline fıkhîta müşârake denilmektedir. Bu tür ortaklıkta, sermaye sahibi işin gerçekleştirilmesi aşamasında alınan kararlarda söz sahibi olur, emek sahibi de ortaklığa emeğinin yanı sıra belirli bir miktar sermaye ile katılır. Böylece taraflar, değişik oranlarda da olsa hem emek hem de sermayelerini birleştirmiş olurlar. İşletmenin başındaki kişi yönetime olan katkısının karşılığı olarak belirli bir miktar pay aldıktan sonra kalan kâr, ortaya konan sermayeye göre önceden belirlenen oranlar çerçevesinde paylaşılır. Eğer zarar söz konusu ise, o da yine konan sermayeye bağlı olarak önceden belirlenen orana göre yüklenilir.³

Müşârakede ortaklığa katılanlardan bir veya birkaçının işi yapmasıyla ortaklardan her biri, işin yapılmasına katılmayanlar da dahil, kâra önceden üzerinde anlaşmışları oranda hak kazanırlar. Kârın belirlenmesinde tarafların rızaları esastır. Yani sermayeler eşit olduğu halde kâr payları farklı olabilir veya tersine, sermayeler farklı olduğu halde kâr payları eşit olabilir.

Bu farklılık, ortaklığa katılanlardan bazılarının işi daha fazla yapmaları veya daha kabiliyetli olmalarından dolayıdır. Hanefî ve Hanbelî

¹ Necdet Şensoy (2012), “İslâmî Kurallara Uygun Finansal Sistem Bağlamında Bir Finansal Araç Olarak Sukûk Uygulamaları”, *Fıkhî Açısından Finans ve Altın İşlemleri (Tartışmalı İlmi Toplantı)*, 27-28 Nisan 2012, Konya, s. 334.

² Hamdi Döndüren, “Faiz Yasağı ve Finansman Sağlama Yöntemleri”, *İslam Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri (Tartışmalı İlmi İhtisas Toplantısı)*, 08-09 Mayıs 2010, İstanbul, s. 249-250.

³ Erdoğan, *Fıkıh ve Hukuk Terimleri Sözlüğü*, s.346-347.

mezheplerinin kabul ettiği bu görüşün aksine Şafii ve Maliki mezhepleri, tarafların, kâr sermayeye tabi olduğu için, sermayeleriyle orantılı olarak kârdan pay almaları gerektiğini savunurlar. İslamî usûle uygun olarak kurulan bankalar ise, müşârake yöntemiyle bankadan fon alan ortakların, şirket işlerinin yürütülmesinde daha fazla emekleri geçmesi sebebiyle sermayelerine oranla daha fazla kâr payı almalarını kabul ederek Hanefî ve Hanbelî mezheplerinin görüşlerini uygulama yoluna gitmişlerdir.

Katılım bankalarında müşârake uygulaması şöyle yapılır: Katılım bankası, ortağı durumundaki müşterisi tarafından istenilen sermayenin bir kısmını sağlama sorumluluğunu üzerine alır. Müşteri ise kendi mâli imkanları ve projenin özelliğine uygun olarak proje sermayesinin geri kalanını sağlar. Müşteri kendi uzmanlığı nedeniyle istenilen ve alınan mâli yardımın idare, denetim ve gözetiminin sorumluluğunu üzerine alır. Bu sorumlulukların müşterinin üzerine kalması ona kârdan daha fazla pay alma hakkını kazandırır.

Müşârake, sukûk ihracı yoluyla da gerçekleştirilebilir. Müşârake sukûku, ortaklık sözleşmesine dayalı mevcut bir işin finansmanını geliştirmek veya yeni bir projeyi tesis etmek için önemli enstrüman olarak görünmektedir. Katılım bankaları gerekirse bu konuda ortaklaşa araştırma ekipleri kurup kimlerle müşârake yapabileceklerini tespit etmelidirler.

1.4. Selem

Para peşin mal veresiye olmak üzere yapılan satım akdine selem denir. Normal hallerde bir malın satışa konu olabilmesi için akit esnasında mevcut olması gerekir. Bu yüzden hasat edilmemiş veya henüz üretilmemiş olan bir malın satışı ilke olarak caiz değildir. Ancak Hz. Peygamber, insanların ihtiyacı sebebiyle “ölçeği, tartısı ve vadesi belli olan”¹ malın satışına izin vermiştir. Buna göre herhangi bir üretim yeri ve mekanı ile irtibatlandırılmayan teslim zamanında piyasada bulunma ihtimali çok yüksek olan misli mallar akit esnasında mevcut olmasa da peşin para ile satılabilirler. Ancak bu mallar “kabzdan önce satış yasağı”² yüzünden teslim alınmadıkça bir başkasına satılamaz. Aksi takdirde hayalî vadeli satışlar yoluyla piyasada bulunmayan mallar elden ele, dilden dile sanal olarak el değiştirilmiş olur. Günümüzde yaşanmakta olan dünya ekonomik krizlerinin temelinde de bu gibi hayali mal, döviz ve altın satışlarının yattığı bilinmektedir.³

¹ Buhârî, *Selem*, 1, 2, 7; Müslim, *Müsâkat*, 128; Ebû Dâvûd, *Büyû*, 55.

² Buhârî, *Büyû*, 54-55; Müslim, *Büyû*, 29-32, 34-36, 39, 41; Ebû Dâvûd, *Büyû*, 65.

³ Döndüren, “Faiz Yasağı ve Finansman Sağlama Yöntemleri”, *Kredi ve Finans Yöntemleri*, s. 236.

Katılım bankaları selem yöntemini hem yatırımcı, hem müşteri arasında kullanabilir.

a. Selem yöntemi katılım bankası ile yatırımcı arasında şu şekilde işletilebilir:

Katılım bankası, yatırımcının parasını onun adına selem yöntemiyle kullanmak üzere sözleşme imzalar. Bu sözleşmeye göre katılım bankası yatırımcı adına parasını peşin ödeyerek mislî mal satın alma ve bu malı teslim aldığı zaman da onu peşin veya tekrar vadeli olarak satmaya yetkilidir. Bu durumda katılım bankası yatırımcının vekili sayılır. Sonra katılım bankası yatırımcı adına sözgelimi bir zeytinyağı tüccarından parasını peşin ödeyerek 10 ay vadeli 30 ton zeytinyağı satın alır. Bu zeytinyağının mülkiyeti yatırımcıya ait olur. Katılım bankası zeytinyağını kendi marifetiyle veya başka acenteler vasıtasıyla başkalarına peşin satar. Bu satışın vadeli olması da caizdir. Zeytinyağının parası toplandığı zaman katılım bankası yatırımcı ile anlaştığı oranda ilk satın alım ve sonraki satımda vekâletten kaynaklanan ücretini alır, geriye kalan anapara ve kârı da katılımcıya iade eder.

Katılım bankasının bütün bu faaliyetleri selem sukûku ihracı yoluyla yapması da mümkündür. Nitekim Bahreyn'de şöyle bir uygulama yapılmıştır: Bahreyn Hükümeti Selem Sözleşmesinde, Selem Sukûk'un baz varlığı alüminyum olarak belirlenmiştir. Sözleşmede, alıcıya peşin ödeme yapması karşılığında belirlenmiş ileriki bir tarihte alüminyum satılacağı taahhüt edilmiştir. Bahreyn İslam Bankası (BİB) selem sözleşmesine katılmak isteyen diğer bankaları temsil etmek üzere görevlendirilir. BİB sözleşmeleri ve gerekli dokümanları diğer bankalar adına imzalamaya yetkili kılınmıştır. Aynı zamanda alıcı selem bazlı malı dağıtım kanalları ile pazarlaması için Bahreyn Hükümetini acente olarak görevlendirir. Bahreyn Hükümeti BİB'in selem sahiplerine diğer geleneksel kısa vâdeli para piyasası enstrümanlarının getirisine eşit getiri getirecek şekilde kazanç olmasını sağlayacak bir fiyattan alüminyumu pazarlamasını sağlar.¹

b. Katılım bankası yatırımcının parasını mudârib sıfatıyla alır, bu sermayeyi müşteriye selem yöntemine göre kullanır. Zeytinyağı örneği bu durumda şu şekilde işler: Katılım bankası selem yoluyla tacirden 30 ton zeytinyağını para peşin olmak üzere 10 ay vadeyle satın alır. Zeytinyağını teslim aldığı zaman peşin veya vadeli olarak başkalarına satar. Elde edilen kârı yatırımcı ile paylaşır.

Her ne kadar her iki selem uygulaması birbirine benziyorsa da, katılım bankasının alacağı ücret ve sorumluluk bakımından aralarında bazı

¹ Döndüren, "Faiz Yasağı ve Finansman Sağlama Yöntemleri", *Kredi ve Finans Yöntemleri*, s. 251.

farklılıklar vardır. Birincisinde vekil-müvekkil, ikincisinde rabbül-mâl-mudârib hükümleri geçerlidir.

1.5. İstisnâ

Fıkıhta istisnâ “bir kişinin ücret karşılığında nitelikleri önceden belirlenmiş bir eseri imal etmesi için yapılan sözleşme” anlamında kullanılır. Terziye elbise diktirmekten, müteahhitlere yüksek maliyetli bina yaptırmaya kadar varan her türlü iş istisnâ kapsama girer. İstisnâda ücret peşin veya taksitle ödenebileceği gibi, malın teslimi esnasında da ödenebilir. Bu husus işi ısmarlayan (müstânî) ile işi yapmayı taahhüt eden kişi (sânî) arasındaki anlaşmaya kalmış bir durumdur.

Hanefiler istisnâ’ı müstakil bir akit olarak görürken, Mâlikî ve Şâfiîler onu selem akdi kapsamında değerlendirmişlerdir. Hanbelîler ise onu “Kişinin yanında olmayan bir malı selem akdi dışında kalan bir usulle satmasıdır” cümlesiyle tanımlamışlardır. Örfte bu sözleşme “sipariş akdi” olarak bilinir. Henüz ortada mevcut olmayan bir malın satımını konu alması ve akdin konusunun zimmetteki bir mala ilişkin bulunması yönüyle istisnâ seleme benzer. Ancak ücreti peşin ödemenin ve süre tayininin gerekmemesi, ayrıca ısmarlanan şeyin genelde gayri mislî bir mal olması itibariyle ondan ayrılır.¹

Selemde olduğu gibi istisnâ da katılım bankası ile yatırımcı ve müşteri arasında iki ayrı şekilde uygulanabilecek olan bir finansman yöntemidir.

a. Yatırımcı ile katılım bankası arasında istisnâ şöyle uygulanabilir:

Katılım bankası, yatırımcının parasını onun adına istisnâ yöntemiyle kullanmak üzere sözleşme imzalar. Bu sözleşmeye göre katılım bankası yatırımcı adına parasını peşin veya vadeli ödeyerek söz gelimi bir müteahhitle istisnâ akdi yapma hakkına sahip olur. Mesela müteahhit 1000 dairelik bir inşaatı almak istemektedir. Fakat bunun için yeterli parası yoktur. Bu dairelerin üç sene sonra tamamlanmaları halinde ortalama her birini 150 bin liraya satarak toplamda 150 milyon TL. gelir elde edeceğini düşünmektedir. Bu geliri elde edebilmek için de ortalama her bir daire için 100 bin TL. olmak üzere toplamda 100 milyon TL gider olacaktır. Katılım bankası yatırımcılar adına bu işlerin tamamını 130 milyon liraya yapmak üzere müteahhitle anlaşır ve yatırımcılar adına işi takip etmesi konusunda müteahhide vekâlet verir. Katılım bankası üç yıl boyunca 100 bin TL. öder ve dairelerin yapımı bittikten sonra bunları müteahhide teslim eder ve 130 milyon TL.yi alır. Burada müteahhidin kârı 20 milyon TL’dir. Ancak bunu

¹ Hamza Aktan, “İstisna”, *Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi*, (2001), XXIII, 393-394.

evlerin tamamını 150 milyon TL'den satması halinde elde edebilecektir. Yatırımcı ve katılım bankasının kârı ise milyon TL'dir. Katılım bankası ve yatırımcı bu parayı aralarında anlaştıkları şekilde paylaşacaklardır.

Katılım bankasının bütün bu işlemleri İstisnâ Sukûku ihracı yoluyla da yapması mümkündür. İstisnâ Sukûku büyük altyapı projelerini finanse etmeye elverişli bir yöntemdir. Durrat Al Bahrain diye bilinen Bahreyn Krallığının bir milyar USD'lik en büyük rezidans projesi ve alış-veriş merkezinin ilk aşamasının altyapı çalışmalarının finansmanı bu yöntemle karşılanmıştır. Bu projeyi gerçekleştirmek için önce Durrat Sukûku adı verilen sertifikalar çıkarılmıştır. Proje bu sertifikalardan elde edilen paralarla yapılmıştır. Sukûk üçer aylık dönemlerde libor+125 baz puan getiriye sahipti. Sertifikalar (sukûk) beş yıl için çıkarılmıştı ve erken ayrılma opsiyonu da vardı.¹

b. Bu işlemi selemde olduğu gibi Katılım bankası yatırımcının parasını mudârib sıfatıyla alıp, müşterisiyle istisnâ yöntemine göre kullanırmak suretiyle, yatırımcıyla katılım bankası arasındaki ilişkiyi rabbülmâl-mudârib, katılım bankası ile müşteri arasındaki ilişkiyi de sâni (katılım bankası/işi yapan)-müstasnî (ısmarlayan) şeklinde kurmak mümkündür.

İstisnâ uygulamasında karşımıza müteahhit veya üretici gibi çıkan şahıs müşteri (müstasnî, ısmarlayan) konumundadır ve yaptığı işleri katılım bankası (sâni, işi yapan) adına vekâleten işgörür.

1.6. İcare/Leasing

Leasing kelime anlamı itibariyle “kiralama” demektir. Günümüz uygulamasında leasing, bir menkul veya gayri menkulün ekonomik ömrünün belirli süresi ya da tamamı boyunca mülkiyetinin kiralayanda (kiraya verende) kalmasını, kullanım hakkının (zilyetliğin) ise belirli bir bedel karşılığında kiracıya bırakılmasını; kira süresi sonunda varlığın geri verilmesini yada belirli bir bedel karşılığında mülkiyetinin kiracıya devredilmesini öngören bir anlaşmadır.

Leasingde kiralayan (lessor) kira konusu malın üreticisi olabileceği gibi (dolaysız leaseing), uzmanlaşmış bir malî kuruluş da olabilir (dolaylı leaseing). Bağımsız kiralama şirketleri kiraya vermek ve satmak amacıyla sürekli mal bulundurmamakta, kiracının (lessee) isteği üzerine ilgili malı satın almaktadırlar. Leasinge konu mallar (lease-hold), genellikle orta ve uzun vadeli kredilerle temin edilebilen yatırım mallarıdır. Bunun yanında lisans, patent ve marka gibi haklar da kiralamaya konu olabilir. Günümüzde

¹ Döndüren, “Faiz Yasağı ve Finansman Sağlama Yöntemleri”, *Kredi ve Finans Yöntemleri*, s. 252.

hava ve karayolu taşıtları (jet, otomobil, kamyon, yol makinası vb.) bilgisayarlar, büro techizatı, sanayi makina ve techizatı, mobilyalar ve tıbbî cihazât gibi çok çeşitli alanlarda leaseing uygulaması yapılabilmektedir.¹

Fonksiyonel olarak finansal kiralama ve faaliyet/çalıştırma kiralaması olmak üzere iki temel leasing tipi mevcuttur.

a. *Finansal Kiralama (Financeal Leaseing)*: Finansal kiralama, makina-techizatın mülkiyetinin kiralayanda kalması şartıyla diğer kullanım haklarını ve bundan doğabilecek riskleri kiracı üzerinde bırakan bir kiralama türüdür. Bu kiralama tipi üç aşamalı bir sistemden oluşur. Sistem şöyle işler: Önce kiracı kiralayacağı malı seçer, fiyat ve teslim şartları hususunda üretici ile anlaşır. İkinci aşamada kiracı bir leasing kuruluşu ile ilgili malın (makina-techizat) satın alınıp kendisine kiralanması için anlaşma yapar. Üçüncü aşamada leasing şirketi malı satın alır ve mal kiracıya gönderilir. Nihayet kiracı malı kullandıkça kira ödemelerini periyodik olarak yerine getirir.²

Her ne kadar kiralayan mevcudun sahibi ise de, mukavele süresince kiracı mevcutları münhasıran elinde tutma ve kullanma hakkına sahiptir. Tespit edilen kiralama müddetinde ödenecek kira bedeli, kiralayan şirketin amortisman masraflarını karşıladıktan başka belirli bir kâr unsurunu da kapsayacak şekilde kafi miktarda olacaktır. Bu dönem genellikle kiralanan şeyin tahmini faydalı ömrü ile yakından alakalı olduğu gibi, normal olarak kiracı kiralanan şeyin idamesi ve sigortası için yapılacak masraflardan sorumludur. Kiracı, kiralama süresinin bitiminden sonra, yeniden aynı malı kiralamada serbesttir. Kira dönemi genellikle mevcutların faydalı ömrü ile sınırlı olarak 5-15 yıl arasında uzanır.³

b. *Çalıştırma/Faaliyet Kiralaması (Operational Leaseing)*: Bu tip leasing, daha çok kısa vadeli “kiralama – satın alma” (hire-purchase) düzenlemesine daha yakındır. Buna, “karşılığı tam ödenmeyen kiralama” (non-full pay out leaseeng) denmekte ve kira bedeli kiralayanın yüksek olan başlangıç sermaye masraflarını tam olarak kapatamamaktadır. Bakiye değer, techizatı elden çıkarma veya yeniden başkalarına kiralama suretiyle kapatılmaya çalışılmaktadır. Çalıştırma kirası münhasıran bilgisayarlar, motorlu araç vs. gibi ilk tesis masrafı yüksek techizatta uygulanır.⁴

Faaliyet kiralamasında finansal kiralamaya göre en önemli farklılık, işletmede kullanılacak olan üretim aracının kiralanma süresinin ekonomik ömrünü kapsamamasıdır (istisnalar söz konusu olabilir). Dolayısıyla diğer

¹ Cevat Gerni, *Dış Ticaret Finansmanı*, TOBB Yay., Ankara 1990, s.107.

² Gerni, *Dış Ticaret Finansmanı*, s.108.

³ Cihangir Akın, *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma*, Kayıhan Yay., İstanbul 1986,s.158.

⁴ Akın, *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma*, s.158.

özellikler de bu duruma bağlı olarak değişmektedir. Kira anlaşması genellikle kiracı tarafından istenildiğinde iptal edilebilir. Bunun avantajı modası geçen teknolojileri hemen yenileme imkânı vermesidir.¹

Bu iki leasing tipinden başka, farklı kriterlere göre ayırma tabii tutulan çeşitli kiralama türleri de vardır. Bunların bazen birkaçının bir tek leasing işleminde bulunması mümkündür. Mesela satış ve geriye kiralama (sale and lease-back), kaldıraçlı kiralama (leveraged lease), yurtiçi (domestic) ve yurtdışı (international) leasing, dolaylı uluslararası kiralama (indirect international lease), ihtisaslaşmış hizmet kiralaması (specialized service lease), trampa kiralaması (swap lease), iyileşen kiralama (upgrade lease), ortak kiralama (joint venture lease), deneme süreli kiralama (trial period lease), senen ödemeli kiralama (skipped payment lease), brüt (gross) ve net kiralama çeşitleri gibi.²

Klasik İslâm hukuku müellefatında “satınalım tercihli kira sözleşmesi”nden söz edilmez. Ancak konu mal ve işçi kiralaması (icâre) çerçevesinde ele alındığı zaman leasing uygulamaları, klasik fikhî görüşlere aykırı değildir. Fakat bazı uygulamalarda satınalım şartı bulunduğu için bu tür uygulamaların, bir satışta iki satışın (safkateyn fî safka) ve şartla birlikte satışın (bey’ ve şart) yasaklanması prensiplerine aykırı olduğundan söz edilerek mahzurlu oldukları ileri sürülebilir.

Safkateyn fî safka/bey’ateyn fî bey’ (bir alışverişte iki alışveriş), bir sözleşme içinde iki ayrı sözleşme yapmayı, bey’ ve şart ise bir satım akdinde şart koşmayı ifade eder. Fakihler, bunların mahiyeti hakkında farklı görüşler ileri sürmüşlerdir. Bazıları bir alışverişte iki alışveriş ile şartlı alışverişini birbirinden ayırmamışlar; bu iki terimin aynı anlamda kullanıldığını ileri sürmüşlerdir. Bazıları ise bu iki terimi birbirinden ayırmışlar ve farklı anlamlara hamletmişlerdir. Bu terimlerin anlamı ne olursa olsun konunun esası, alışveriş esnasında şart koşmakla ilgilidir. Fakihler bu konuyu etraflıca incelemişler ve neticede farklı görüşlere ulaşmışlardır. Bu konuda en dar görüşe sahip olanlar Hanefîler, en geniş görüşe sahip olanlar ise Hanbelîlerdir. Hanbelîlere göre alım-satım akitlerinde haramı helâl, helâli haram kılmayan her türlü şart ileri sürülebilir ve sözleşmeyi yapanların bu şartlara riayet etmesi gerekir. Hanbelîler bu görüşlerini “Allah haram kıldığı şeyleri size tafsilatıyla açıklamıştır”³ âyetiyle, “Haramı helâl, helâli haram kılan bir şart olmadıkça müslümanlar belirledikleri şartlara riayet etmelidirler”⁴ hadisine dayandırmışlardır.

¹ Gerni, *Dış Ticaret Finansmanı*, s.109-110.

² Gerni, *Dış Ticaret Finansmanı*, s.110.

³ En’âm Suresi 119.

⁴ Buhârî, *İcâre* 14, 50; Ebû Dâvûd, *Akdıye* 12; Tirmizî, *Ahkâm* 17.

Netice itibariyle leasing prensip olarak caiz olan bir muameledir. Katılım bankaları, insanların çokça ihtiyaç duyduğu malları satın alıp müşterilerine kiraya vermek suretiyle leasinge dayalı işlemler yapabilir ve bu yolla kâr sağlayabilir.

Leasing, modern bankacılık sisteminde uygulanmakta olan firmalara orta ve uzun vadeli finansman sağlayan yeni bir metottur. Bu metot bankaya, firmanın hesaplarını kontrole ihtiyaç hissetmeksizin, asgarî riskle makul bir kâr marjı temini imkanı vermektedir. Faizsiz bankacılık sistemi de bu metodu başarıyla kullanabilir. Nitekim bu hususta özel finans kurumlarında önemli gelişmeler kaydedilmiştir.

Leasing, sukûk ihracı yoluyla da uygulanabilir. Menfaat mülkiyetine dayalı sukûkta, ihrac eden taraf, sukûk türüne göre, mevcut veya zimmette tavsîf edilmiş bir malın menfaatini ya da belirli veya zimmette nitelikleri belirtilmiş bir kimsenin hizmetini satandır. Yatırımcılar ise sukûku alan kişilerdir. Sukûk bedeli, menfaat ya da hizmetin karşılığı olarak verilen ücrettir. Sukûk sahipleri iştirak oranlarına göre kâr ve zarara katılırlar. Sukûk hâmillerinin, sahip oldukları bu varlıkları üçüncü şahıslara satma hakkı da vardır.¹

İcare Sukûk ihraç edenlere yönetim ve pazarlama açısından yüksek derecede esneklik sağlar. Merkezî hükümetler, belediyeler, özel ve kamu sektöründe faaliyet gösteren varlık sahipleri bu sukûk türünü ihraç edebilmektedirler. Buna ek olarak finansal aracı kuruluşlar veya doğrudan varlık sahipleri de ihracı gerçekleştirebilirler.²

1.7. Karz-ı Hasen

Karz sözlükte borç, ödünç anlamına gelir. Kur'an'da herhangi bir menfaat ve faiz beklentisi olmadan verilen ödünç para için karz-ı hasen ifadesi kullanılır.³ Hukukta bir teberru ve iyilik akdi sayılır. Daha çok dar ve sabit gelirlilerin ticari olmayan ihtiyaçlarını karşılamaya uygun bir yöntemdir. Ticaretle uğraşanların da geçici ve kısa süreli ihtiyaçlarını bu yöntemle karşılamak mümkündür. Ancak büyük boyutlu ve uzun vadeli ihtiyaçların karz-ı hasen yoluyla karşılanması mümkün görünmediğinden katılım bankalarının finansman yöntemleri arasında yer almaz. Çünkü bu

¹ Abdullah Durmuş, "İslâm Hukuku Açısından Günümüz Kredi ve Finansman Yöntemleri", *İslam Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri (Tartışmalı İlmi İhtisas Toplantısı)*, 08-09 Mayıs 2010, İstanbul, s. 80.

² Döndüren, "Faiz Yasağı ve Finansman Sağlama Yöntemleri", *Kredi ve Finans Yöntemleri*, s. 249.

³ el-Bakara, 2/245.

yolla müşterinin ihtiyacını karşılamak mümkünse de, sermaye sahibinin kâr beklentisini karşılamak mümkün değildir.

Bize göre karz enflasyonun yüksek olduğu ve banka faizlerinin sıfıra yaklaştığı dönemlerde bir finansman yöntemi olarak kullanılabilir. Çünkü bu dönemde insanlar kâr beklemekten çok paralarının değerinin korunmasını arzu ederler. Karz da bu ihtiyacı karşılar. Özellikle enflasyonist dönemlerde hem yatırımcıları, hem katılım bankalarını, hem müşterileri birlikte memnun eden, bankaları finansal risklere karşı koruyan bir yöntem olarak kullanılabilir. Bu görüşümüzü şöyle temellendirebiliriz:

27.08.2015 günü itibarıyla katılım bankalarının dağıttıkları aylık ve yıllık kâr oranları şöyledir:

Tablo 1: Katılım Bankalarının Aylık ve Yıllık Kar Oranları¹

	Katılım Bankasının Adı	Aylık Kar Oranı	Yıllık Kar Oranı
1	Albaraka	7.06	9.01
2	Kuveyt Türk	6.73	7.33
3	Türkiye Finans	6.41	7.81
4	Ziraat Katılım	7.17	
	Ortalama kar oranı	6.84	8.05

Tabloda görüldüğü üzere katılım bankalarının aylık hesaplar için verdikleri ortalama kâr oranı %6.84, yıllık hesaplar için verdikleri kâr oranı ise %8.05'tir. 2015 Temmuz ayında enflasyon %9.32 olarak gerçekleşmiştir. Buna göre katılım bankalarının verdikleri kâr oranı enflasyonun altında kalmış; aylık hesap sahiplerine %2.48, yıllık hesap sahiplerine ise %1.37 kaybettirmek suretiyle yatırımcıların paralarının değerini dahi koruyamamıştır. Hiçbir katılım bankası 27.08.2015 günü itibarıyla aylık veya yıllık hesaplara enflasyonun üzerinde bir kâr vermemiştir. Eğer katılım bankaları topladıkları mevduatı masraf +enflasyon farkını alarak karz-ı hasen yöntemiyle kullanmış olsalardı, ne kendileri ne de yatırımcıları zarar etmeyecekler; yatırımcılarına daha fazla kâr (reel olmayan) vermiş olacaktı.

Enflasyonist dönemlerde katılım bankalarının kendilerini korumalarının ve mevduat sahiplerine de paralarını gerçek değerleriyle geri vermelerinin en güvenilir yolu karz-ı hasen yöntemidir. Katılım bankaları müşterilerine karz-ı hasen yöntemiyle para verirken, bunları masrafla birlikte enflasyon farkını ekleyerek geri alacaklarını şart koşabilirler. Bu

¹ <http://www.tkbb.org.tr/kar-payi-dagitim-oranlari> (Erişim Tarihi: 27.08.2015).

durumda hem kendileri zarar etmemiş olurlar, hem de mevduat sahiplerine enflasyon farkı oranında reel olmayan bir kâr vermiş olurlar.

Fertler birbirine borç para verirken “masraf” adı altında bir fazlalık talep edemezler, fakat enflasyon farkını talep edebilirler. Birçok alim enflasyon farkının faiz olmadığına hükmetmiş ve bir borcun tam olarak ödenmesinin ancak onu enflasyon farkıyla birlikte ödenmesiyle mümkün olacağını belirtmişlerdir. Bu parayı müşteriye borç olarak verirken katılım bankalarının bazı masrafları olmaktadır. Gerçek masraf karşılığı olmak üzere katılım bankaları müşterilerinden belli bir pay alabilirler;¹ ayrıca karz olarak verdikleri parayı geri alırken enflasyon farkını da alacaklarını şart koşabilirler. Sonuçta masraf katılım bankasına kalacak, enflasyon farkı ise tamamen mevduat sahibine verilecektir. Ancak bu uygulamada katılım bankasının masraf adı altında giderlerinin karşılanması dışında reel kâr niteliğinde bir fazlalık alması doğru değildir. Bu yöntemin suistimale açık tarafı burasıdır.

Karz-ı hasen uygulamasından özellikle enflasyonist dönemlerde üç taraf da çok memnun olabilir. Mevduat sahibi, parasını enflasyona karşı koruduğu için memnun olur. Çünkü böyle dönemlerde mevduat sahipleri reel kâr almaktan çok paralarının değerini korumayı düşünürler. Katılım bankası memnundur; çünkü reel kâr sağlamamış olsa da giderlerini karşılayacak bir kaynak bulmuş, geri gitmekten ve zarara girmekten kurtulmuştur. Müşteri memnundur; çünkü yeksek enflasyon beklentisi sebebiyle bankalara kriz dönemlerinde yüksek faiz ödemekten kurtulmuş, katılım bankasına vereceği masraf karşılığında kimseye reel kâr ve faiz ödemedi bedava kredi bulmuştur.

Karz-ı hasen, en sıkıntılı problemlerden biri olan “sübut bulmuş borçların ödenmesi” için de kullanılabilir. Günümüzde özellikle murâbaha yöntemiyle her türlü hizmet ve malı finanse etmek mümkündür. Fakat faiz yasağı sebebiyle gerçekleşmiş olan semen borcunu, kredi vererek daha fazlasıyla finanse etmek caiz değildir. Çünkü aradaki fazlalık faizdir. Tüccar ve sanayicilerin büyük ölçekli borçlarını da başka türlü ödemek mümkün görünmemektedir. Ancak özellikle enflasyonist dönemlerde karz-ı hasen yoluyla bu borçların da ödenmesi büyük oranda mümkün görünmektedir. Söz gelimi dara düşmüş bir tüccarın 200 bin TL. para borcu vardır. Elindeki malla ancak geçimini temin edebilmekte, daha fazla kâr elde edememektedir. Fakat borcunu ödemesi halinde işini genişletme ve daha fazla kazanma imkanına sahip olabilecektir. Katılım bankası kendisine

¹ Orhan Çeker, “Kredi Kaynaklarıyla İlgili Mülâhazalarım”, *İslam Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri (Tartışmalı İlmî İhtisas Toplantısı)*, 08-09 Mayıs 2010, İstanbul, s. 260.

masraf + enflasyon farkıyla bu tüccara 200 bin TL karz-ı hasen verebilir ve bunun karşılığında kefil, ipotek ve rehin alabilir. Bu şekilde Katılım bankası masrafını almakla reel kâr etmese bile kendisini korumuş olur, yatırımcıya da enflasyon oranında (reel olmayan) kâr vermiş, yatırımcısını da memnun etmiş olur. Küçük borçlar bu yolla daha kolay bir şekilde ödenebilir.

2. Finans Yöntemleri Dışında Diğer Gelir Kaynaklarının Geliştirilmesi

Normal bir bankanın ana geliri faizdir. Bununla birlikte bankaların “faiz dışı gelirler” diye bilinen ikinci bir gelir çeşidi daha vardır. Kısaca bunlar alınan ücret ve komisyonlar, bankacılık hizmet gelirleri, iştirak ve kâr payları ve sermaye piyasası işlem kârlarından oluşur.¹ Biraz daha ayrıntıya girildiğinde bankaların 60 kalemden faiz dışı gelir elde ettiği görülür. Bu kalemlerden bankaların aldıkları ücretler çok farklıdır. Biz bu kalemleri alınan asgarî ve âzamî ücretleri de belirtmek suretiyle aşağıdaki şekilde tablolaştırdık:

Tablo 2: Bankaların Faiz Dışı Gelir Kalemleri²

	Bankaların Faiz Dışı Gelir Kalemleri	Asgari Ücret	Azami Ücret
1	EFT Ücretleri	0	500 TL
2	Havale Ücretleri	0	500 TL
3	Swift (Döviz Transferi) Ücretleri	10 TL	1000TL
4	İpotek Tesis Ücreti	150 TL	400 TL
5	İpotek Fek Ücreti	100 TL	1500 TL
6	Ekspertiz Ücreti	225 TL	3200 TL
7	Acil Ekspertiz Ücreti	1260 TL	3200 TL
8	Dosya Masrafı	0	5000 TL
9	Hayat Sigortası	27 TL	1063 TL
10	Konut Sigortası	88 TL	170 TL
11	Ferdi Kaza Sigorta Ücreti	50 TL	1250 TL
12	Kasko Poliçe Bedeli	450 TL	2000 TL
13	İstihbarat Ücreti	0	1500 TL
14	Kredi Kullanırım Ücreti	0	3000 TL
15	Konut Kredisi Esnek Ödeme Planı Komisyonu	50 TL	750 TL

¹ Burada “faiz dışı gelir” ifadesiyle, kredi verme karşılığında olmayan diğer gelir kalemleri kastedilmektedir. Bu işlemler arasında da faizli muameleler bulunmaktadır.

² <http://www.hangisi.net/kredi-karti/faiz-disi-banka-gelirleri> (Erişim Tarihi:20.08.2015).

16	Kredi Faiz İndirim Komisyonu	100 TL	1500 TL
17	Ödeme Planı Değişiklik Ücreti	0	500 TL
18	Kredi Kartı Aidat Ücreti	0	800 TL
19	Hesap İşletim Ücreti	0	50 TL
20	Ekstre Ücreti	0	40 TL
21	Erteleme İsteme	5 TL	10 TL
22	Gecikme Bildirim Bedeli (+İhbarname Bedeli)	2 TL	100 TL
23	Kart Yenileme Ücreti	0	25 TL
24	Sözün İhlali Ücreti	5 TL	10 TL
25	Mil Puan Hizmet Ücreti	15 TL	100 TL
26	Katalog Ücreti		5 TL
27	Sanal Kart	0	2,50 TL
28	Hesap Özeti	0	55 TL
29	Hesap Cüzdanı Yazdırma	1 TL	5 TL
30	Ekstre Ücreti (Sayfası)	0	30 TL
31	Arşiv Araştırması, Mektup ve Dekont Verilmesi	0,5 TL	100 TL
32	Hesap Açma	0	15 TL
33	ATM Kullanım Ücretleri	0	50 TL
34	Kiralık Kasa Ücretleri	150 TL	1000 TL
35	Kasa Ziyaret Masrafı	5 TL	35 TL
36	Hesap Yıllık Bakım Ücreti	0	24 TL
37	Menkul Kıymet İşlem Komisyonu	0	300 TL
38	Şifre Gönderim Ücreti	0	25 TL
39	Çek Bildirim Ücreti	0	150 TL
40	KKB Çek Bilgileri Raporu Ücreti	2 TL	112 TL
41	Çek Tahsilatı	5 TL	750 TL
42	Çek Karnesi	1 TL	1000 TL
43	Seyahat Çeki	20 TL	1000 TL
44	Vize Ücretleri	2,5 TL	100 TL
45	Hediye Çeki Düzenlenmesi	5 TL	20 TL
46	Çek Sorgulama Ücreti	0,5 TL	100 TL
47	Çeşitli Ürün ve Hizmetlere Ait Ücretler (Elektrik, su, doğalgaz vb. tahsilatı komisyon ücretleri)	0	900 TL
48	Matbu Yazı Hazırlama (Borcu Yoktur)	10 TL	100 TL
49	SMS Şubesi İşlem Ücreti	0	20 TL
50	Şans Oyunu Havalesi	0	2 TL

51	Rehin Kaldırım Ücreti	0	100 TL
52	Senet Masrafları	5 TL	500 TL
53	Kasa Depozitosu	75 TL	1000 TL
54	İşlemsizlik Ücreti	1 TL	8 TL
55	Mevduat Araştırma Ücreti	1,5 TL	750 TL
56	Mobil İşlemler	0	50 TL
57	Referans Mektubu Düzenleme	25 TL	400 TL
58	Telefon, Faks ve Posta Ücretleri	2 TL	50 TL
59	Para Bozma ve Tümlenme		10 TL
60	OGS/HGS/ Fatura İşlemleri	0	40 TL

Yukarıdaki kalemler faiz dışı olarak nitelendirilse de, bazılarında yine faiz vardır. Diğer bazıları ise başka sebeplerden dolayı şer'î hükümlere uygun değildir. Dolayısıyla katılım bankaları bunların hepsinden gelir temin edemez. Fakat bunların çoğundan gelir temin etmeleri mümkündür. 2003-2005 yıllarında Türkiye’de bankaların faiz dışı gelirleri AB 10 ülkeleri seviyesinde bulunuyordu.¹ Fakat sonraki yıllarda zaman zaman düşüşler göstermiştir. 2014 yılında Türk bankacılık sektörünün toplam geliri 177 milyar TL’dir. Bunun 139 milyar TL’si faiz geliri, 38 milyar TL’si ise faiz dışı gelirdir.² Bu durumda faiz gelirine nispetle faiz dışı gelirin oranı % 22 civarında olmaktadır. Türkiye’de faiz geliri arttırılabilmekte, fakat faiz dışı gelir o düzeyde arttırılamamaktadır.

Genel olarak bankacılık sektöründe tüm giderlerinin faiz dışı gelirlere karşılanması hedeflenir. Faiz dışı gelirler ne kadar çok olursa, faiz gelirinden kendilerine net olarak kalacak olan kâr o kadar fazla olacaktır.

Katılım bankalarının değişik finans yöntemleriyle elde ettikleri “kâr dışı”³ gelirler, faizli bankaların “faiz dışı gelirler”i seviyesine ulaşmasa da onlardan çok düşük de sayılmaz. Fakat bu durum, katılım bankalarının “kâr dışı gelir” kalemlerini iyi kullandıkları anlamına gelmemektedir. Katılım bankaları daha çok yüksek gelir getiren bazı kalemlerden ücret aldıkları için,

¹ Hakan Atasoy, *Türk Bankacılık Sektöründe Gelir-Gider Analizi ve Karlılık Performansının Belirleyicileri*, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Bankacılık ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü, Ankara 2007, s. 34.

² https://www.bddkatilimorg.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSSGG/14382tbs_temel_gostergeler_haziran_2015.pdf, s. 8, (Erişim Tarihi: 20.08.2015).

³ Faizli bankaların temel gelir kaynağı faiz; katılım bankalarının temel gelir kaynağı ise mudâra, murâbaha ve müşâra gibi yöntemlerle elde ettikleri kârdır. Bu sebeple faizli bankalar için kullandığımız “faiz dışı gelir” ifadesi yerine, katılım bankaları için “kâr dışı gelir” kavramını kullanmayı uygun bulduk.

“kâr dışı gelirler” yüksek görünmektedir. Aslında katılım bankaları “kar dışı gelir” kalemlerinin sayısını ve bu yoldan elde edilecek olan gelirlerini arttırma imkanlarına sahip görünmektedirler.

Bankalar bir yere şube açacakları zaman öncelikle birkaç sene içinde bu şubenin masraflarının faiz dışı gelirlerden karşılamayı hedeflerler. Katılım bankalarında böyle bir endişe yoktur. Ancak onların bu endişeyi hissetmeleri gerekir. Çünkü bir bankanın büyümesi büyük oranda şubelerinin çoğalmasına bağlıdır. Şubelerini çoğaltamayan bankalar küçük kalmak mecburiyetindedirler. Şube sayısının arttırılmasının da büyük oranda faiz dışı gelirlerin arttırılmasına bağlı olduğunu gözden kaçırmamak gerekir.

3. Müşteri Tutmaya Yönelik Karz-ı Hasen Uygulaması

Ticari müesseselerin önem verdiği hususlardan birisi müşteri tutmaktır. Bu sebeple bazen bankalar alabilecekleri küçük ücretleri mevduat sahiplerinden ve müşterilerinden almamaktadırlar. Katılım bankaları esasen özel bankalara nispetle ücret alabilecekleri pek çok kalemden müşterilerinden ya hiç ücret almamakta veya daha düşük miktarda bir ücret almaktadır. Katılım bankaları bu tür uygulamalarına karz-ı hasen vermeyi de ekleyebilirler. Burada sözünü ettiğimiz karz-ı hasen yukarıdakinden farklı olup müşterilere değil, mevduat sahiplerine verilen karz-ı hasendir.

Mevduat sahipleri zaman zaman katılım bankalarının cari hesaplarına az veya çok bir miktar para yatırmaktadırlar. Söz gelimi bir mevduat sahibi Ocak ayının başında cari hesabına 1000 lira yatırmış ve bunu Şubat ayının sonunda çekmiş olsun. Mayıs ayının başında aynı hesaba 2000 lira yatırmış ve bunu da Eylül ayının sonunda çekmiş olsun. Bu durumda bu kişinin 1000 lirası ortalama bir yıl boyunca cari hesabında kalmış gibidir. Katılım bankaları bu tür müşterileri için belli bir süre kullanmak için karz-ı hasen verebilir. Söz gelimi bu kişi sonradan gelip altı aylığına 1000 lira borç istese katılım bankası bu parayı ona verebilmelidir. Karz-ı hasen vermenin nihai sınırı müşterinin parası katılım bankasında ne kadar kaldıysa o oranda bir süre olabilir. Katılım bankaları bu kadar bir süre ile olmasa bile, hiç olmazsa mevduat sahiplerinin paralarının kaldığı sürenin yarısı kadar bir süre ile karz-ı hasen verebilmelidirler. Ancak mevduat sahiplerine böyle bir karz vermenin caiz olması, sonradan borç alma şartına bağlanmamalıdır. Aksi halde bu durum menfaat getiren karz durumuna düşer. Katılım bankaları bunu bir hayır ve iyilik uygulaması olarak yapmalıdır.

Sonuç

Günümüzde katılım bankalarının temel finansman yönteminin murâbaha olduğu tespit edilmiştir. Bu yöntem enflasyonist olmayan dönemlerde anapara ve kârın geri dönüşünü sağlamada garantili bir metot olsa bile, hem banka giderlerini karşılamak, hem de katılımcıya tatmin edici kâr vermek için yeterli değildir. Enflasyonist dönemlerde ise bu yöntemle, yatırımcının parasının değerini korumak mümkün olmadığı gibi katılım bankalarını zarar etmekten kurtarmak da mümkün görünmemektedir.

Katılım bankalarının kârlarını artırabilmeleri için müşârake yöntemine ağırlık vermeleri ve bankacılık sektöründe faiz dışı gelir kalemleri denilen yolları daha yüksek düzeyde kullanmaları gerekir. Karz-ı hasenin bir finansman yöntemi olarak kullanılması halinde, özellikle enflasyonist dönemlerde hem yatırımcıyı, hem katılım bankasını ve hem müşteriye birlikte memnun olacağı sonuçlar ortaya çıkabilir.

Katılım bankalarının daha da geliştirmesi ve kârlarının arttırılması için mudârabe, müşârake, istisnâ, selem ve icare yöntemlerinin farklı kullanım şekilleri üzerinde teorik ve pratik açılımlar yapmak gerekir.

Kaynakça

- Akın, Cihangir, *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma*, Kayhan Yay., İstanbul 1986.
- Aktan, Hamza, “İstisna”, *Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi*, (2001), XXIII, 393-396.
- Atasoy, Hakan, *Türk Bankacılık Sektöründe Gelir-Gider Analizi ve Karlılık Performansının Belirleyicileri*, Uzmanlık Yeterlilik Tezi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Bankacılık ve Finansal Kuruluşlar Genel Müdürlüğü, Ankara 2007.
- Bayındır, Servet, “Modern Faizsiz Finansman Araçlarından Teverruk ve GES’in Fihhî Tahlili”, *Fihhî Açından Finans ve Altın İşlemleri (Tartışmalı İlmî Toplantı)*, 27-28 Nisan 2012, Konya, s. 153-179.
- Buhârî, Ebû Abdullah Muhammed b. İsmail (1981), *el-Câmi’u’s-sahîh*, Çağrı Yay., İstanbul.
- Çeker, Orhan, “Kredi Kaynaklarıyla İlgili Mülâhazalarım”, *İslam Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri (Tartışmalı İlmî İhtisas Toplantısı)*, 08-09 Mayıs 2010, İstanbul.
- Döndüren, Hamdi, “Faiz Yasağı ve Finansman Sağlama Yöntemleri”, *İslam Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri (Tartışmalı İlmî İhtisas Toplantısı)*, 08-09 Mayıs 2010, İstanbul.
- Durmuş, Abdullah, “İslâm Hukuku Açısından Günümüz Kredi ve Finansman Yöntemleri”, *İslam Hukuku Açısından Tarihten*

- Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri (Tartışmalı İلمي İhtisas Toplantısı), 08-09 Mayıs 2010, İstanbul.
- Ebû Davûd, Süleyman b. Eş'as, *es-Sünen*, Çağrı Yay., İstanbul 1981.
- Erdoğan, Mehmet, *Fıkıh ve Hukuk Terimleri Sözlüğü*, Rağbet Yay., İstanbul 1998.
- Gerni, Cevat, *Dış Ticaret Finansmanı*, TOBB Yay., Ankara 1980.
- Günay, Hacı Mehmet, “İslâm Hukukunda Akit Teorisi Bağlamında Çağdaş Finansman Enstrümanlarından Murâbaha Uygulaması”, Fıkhî Açından Finans ve Altın İşlemleri (Tartışmalı İلمي Toplantı), 27-28 Nisan 2012, Konya, 207-227.
- https://www.bddkatilimorg.tr/WebSitesi/turkce/Raporlar/TBSGG/14382tbs_temel_gostergeler_haziran_2015.pdf (Erişim Tarihi:20.08.2015)
- <http://www.hangisi.net/kredi-karti/faiz-disi-banka-gelirleri>(Erişim Tarihi: 20.08.2015)
- http://www.istanbul.edu.tr/wpcontent/uploads/2015/08/2015_TEMMUZ_A_YI_ENFLASYON_RAPORU_%C4%B0FESAM.pdf (Erişim Tarihi: 27.08.2015)
- <http://www.tkbb.org.tr/kar-payi-dagitim-oranlari> (Erişim Tarihi: 27.08.2015)
- İbn Mâce, Ebû Abdullah Muhammed b. Yezîd, *es-Sünen*, Çağrı Yay., İstanbul 1981.
- Müslim, Ebü'l-Hüseyn Müslim b. Haccâc, *el-Câmi'u's-sahîh*, Çağrı Yay., İstanbul 1981.
- Özcan, Tahsin, “Günümüz Finans Kurumlarının İzlediği İki Yol ve Osmanlı Uygulamaları”, İslam Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finans Yöntemleri (Tartışmalı İلمي İhtisas Toplantısı), 08-09 Mayıs 2010, İstanbul.
- Şâfiî, Muhammed b. İdris, *el-Ümm*, Bulak Mısır h.1329.
- Şensoy, Necdet, “İslâmî Kurallara Uygun Finansal Sistem Bağlamında Bir Finansal Araç Olarak Sukûk Uygulamaları”, Fıkhî Açından Finans ve Altın İşlemleri (Tartışmalı İلمي Toplantı), 27-28 Nisan 2012, Konya, 329-346.
- Tirmizî, Muhammed b. İsâ, *es-Sünen*, Çağrı Yay., İstanbul 1981.
- Zeylaî, Abdullah b. Yusuf, *Nasbu'r-Râye li-Ehâdîsi'l-Hidâye*, I-IV, Kahire 1938.
- Zühaylî, Vehbe, *el-Fikhu'l-İslâmî ve Edilletüh*, Daru'l-Fıkr, Dimeşk, Suriye1989.