

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**MURABAHA'NIN KATILIM BANKALARININ FİNANSAL GELİŞİMİ
ÜZERİNE ETKİSİ (KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ)**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Mohamed Ahmed SAMİREH

Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Kadir ÜÇAY

Eylül – 2020

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

MURABAHA’NIN KATILIM BANKALARININ FİNANSAL GELİŞİMİ
ÜZERİNE ETKİSİ (KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ)

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Mohamed Ahmed SAMİREH

Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı

“Bu tez sınavı 30/09/2020 tarihinde online olarak yapılmış olup aşağıda isimleri bulunan jüri üyeleri tarafından oybirliği / oyçokluğu ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATI
Prof. Dr. Mahmut BİLEN	Başarılı
Doçent Dr. Kenan GÖÇER	Başarılı
Dr. Öğr. Üyesi Kadir ÜÇAY	Başarılı



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEZ SAVUNULABİLİRLİK VE ORJİNALLİK BEYAN FORMU

Sayfa : 1/1

Öğrencinin

Adı Soyadı	:	Mohamed Ahmed SAMİREH
Öğrenci Numarası	:	Y166060017
Enstitü Anabilim Dalı	:	İSLAM EKONOMİSİ VE FINANSI
Enstitü Bilim Dalı	:	İSLAM EKONOMİSİ VE FINANSI
Programı	:	<input checked="" type="checkbox"/> YÜKSEK LİSANS <input type="checkbox"/> DOKTORA
Tezin Başlığı	:	MURABAHA'NIN KATILIM BANKALARININ FİNANSAL GELİŞİMİ ÜZERİNE ETKİSİ (KARŞILAŞTIRMALI BİR ANALİZ)
Benzerlik Oranı	:	%5

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,

Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen tez çalışmasının benzerlik oranının herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi beyan ederim.

30/09/2020
Öğrenci İmza

Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Tez Çalışması Benzerlik Raporu Uygulama Esaslarını inceledim. Enstitünüz tarafından Uygulama Esasları çerçevesinde alınan Benzerlik Raporuna göre yukarıda bilgileri verilen öğrenciye ait tez çalışması ile ilgili gerekli düzenleme tarafımda yapılmış olup, yeniden değerlendirilmek üzere@sakarya.edu.tr adresine yüklenmiştir.

Bilgilerinize arz ederim.

30/09/2020
Öğrenci İmza

Uygundur

Danışman
Unvanı / Adı-Soyadı: Dr. Öğr. Üyesi Kadir UÇAY

Tarih: 30/09/2020

İmza:

Enstitü Birim Sorumlusu Onayı

KABUL EDİLMİŞTİR

REDEDİLMİŞTİR

EYK Tarih ve No:

ÖNSÖZ

Tezin hazırlanmasında katkısı olanlar çoktur. Her şeyden önce ALLAH'a sonsuz şükürler olsun. Sonra eğitim hayatım boyunca maddi ve manevi desteği ile beni asla yalnız bırakmayan annem Fosya'ya içten teşekkürlerimi sunarım. Geleceğimi oluşturmak için çıktığım yolda bana kapılarını açan ve ikinci vatanım haline gelen Türkiye'yi de anmalıyım. Türk hükümetine takdir ve teşekkürlerimi sunarım, ailemin bir parçası olarak gördüğüm saygıdeğer Türk halkına da teşekkür ederim. Tezimi hazırlarken her konuda yardımcı olan ve çalışmadaki eksikleri giderip tezimi geliştirmemi sağlayan danışman hocam sayın Dr. Öğr. Üyesi Kadir ÜÇAY'a sonsuz teşekkür ve saygılarımı sunarım. Ayrıca zaman ayırarak tezin başından sonuna kadar dilsel hataları düzeltmemde yardımcı olan Arş. Gör. Nazan LİLA'ya içten takdir ve teşekkürlerimi sunarım. Bu tezi, değerli ANNEM'e ithaf ediyorum. Hayırlı olması duasıyla.

Mohamed Ahmed SAMİREH

30/09/2020

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	i
İÇİNDEKİLER.....	ii
KISALTMALAR.....	v
TABLO LİSTESİ.....	vii
GRAFİK LİSTESİ.....	viii
ÖZET	ix
ABSTRACT	x

GİRİŞ.....	1
------------	---

BÖLÜM 1: KATILIM BANKACILIĞI VE FİNANSMAN YÖNTEMLERİ.....	5
--	----------

1.1. Katılım Bankacılığı	5
--------------------------------	---

1.1.1. Katılım Bankacılığı Kavramı	5
--	---

1.1.2. Katılım Bankalarının Ortaya Çıkışı ve Evrimi	6
---	---

1.1.3. Katılım Bankacılığı Sektörünün Büyümesi.....	7
---	---

1.1.4. Katılım Bankacılığı Alanında Faaliyet Gösteren Kuruluşlar	9
--	---

1.1.5. Avrupa'da Katılım Bankacılığı Tecrübesi	10
--	----

1.1.5.1. İngiltere Deneyimi	10
-----------------------------------	----

1.1.5.2. Fransa Deneyimi	12
--------------------------------	----

1.1.5.3. Türkiye Deneyimi	13
---------------------------------	----

1.1.6. Katılım Bankalarının Amaçları	15
--	----

1.1.6.1 Katılım Bankalarının Finansal Hedefleri	15
---	----

1.1.6.2. Katılım Bankalarının Müşterilerine Özel Hedefleri	16
--	----

1.1.6.3. Katılım Bankalarının Özel Hedefleri.....	16
---	----

1.1.6.4. Katılım Bankalarının Özellikleri	16
---	----

1.1.7. Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasındaki Temel Farklar	17
--	----

1.2. Katılım Bankalarında Finansman Yöntemleri.....	18
---	----

1.2.1. Satın Alma Emriyle Murabaha Yöntemi (Murabaha to Purchase Orderer “MPO”).....	18
---	----

1.2.2. Mudarebe Yöntemi (Partnership Model).....	19
--	----

1.2.2.1. Mudarebe Türleri	19
---------------------------------	----

1.2.2.2. Mudarebe Formülünde Temettü Dağıtımının Pratik Bir Örneği	20
--	----

1.2.3. Müşareke Yöntemi (Partnership Model)	22
1.2.3.1. Müşareke Şekilleri	22
1.2.3.2. Yatırım Getirilerinin Müşareke Yöntemine Göre Dağıtımı	23
1.2.4. İstisna' Yöntemi	26
1.2.5. Selem Yöntemi (Purchase with Delayed Delivery).....	27
1.2.6. Mülkiyetin Devri ile Sona Eren İcare Yöntemi (Renting For Purchase Ending with Ownership).....	27
1.2.7. Vadeli Satış Yoluyla Finansman (Taksitli Satış).....	29
1.2.8. Sukuk Yöntemi	29
1.2.9. Karz-ı Hasen Yöntemi (Benevolent Loan).....	29
BÖLÜM 2: SATIN ALMA EMRİYLE MURABAHA'NIN TEORİK ÇERÇEVESİ VE KONUyla İLGİLİ LİTERATÜR	30
2.1. Satın Alma Emriyle Murabaha Kavramı (Murabaha To Purchase Orderer).....	30
2.2. Murabahada Finansman Türleri	31
2.3. Basit Murabaha ile Banka Murabahasının Mukayesesi	31
2.4. Satın Alma Emriyle Murabahanın Önemi	32
2.4.1. Katılım Bankası İçin Murabaha Satışının Önemi.....	32
2.4.2. Murabaha Satışının Müşteri İçin Önemi	33
2.5. Murabahanın Katılım Bankalarında Kullanımının Geçerlilik Şartları	34
2.6. Banka Murabahasını Uygulamada İzlenen Adımlar	34
2.7. Banka Murabahasının Uygulamalı Bir Örneği.....	37
2.8. Satın Alma Emriyle Murabaha Finansmanında Katılım Bankalarının Riskleri.....	37
2.9. Murabaha Finansmanında Yapılan Bazı Temel Hatalar.....	38
2.10. Satın Alma Emriyle Murabaha İle İlgili Literatürün Özeti	40
2.11. Bu Çalışmayı Önceki Çalışmalardan Ayıran Nedir?.....	53
BÖLÜM 3: MURABAHA FİNANSMAN YÖNTEMİ İLE İLGİLİ EKONOMİK VE FİNANSAL BİR ANALİZ	55
3.1. Veri ve Metodoloji	55
3.2. Bank of London and the Middle East (BLME)	55
3.3. Bank of London and The Middle East (BLME)'de Uygulanan İslami Finans Yöntemlerinin Analizi	58

3.4. Bank of London and the Middle East (BLME)'e Ait Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları.....	60
3.5. Finansman Yöntemlerinin Niteliklerine Göre Analizi (Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman).....	61
3.6. Ürdün İslam Bankası (Jordan Islamic Bank/JIB).....	62
3.7. Jordan Islamic Bank'ta Uygulanan İslami Finans Yöntemlerinin Analizi.....	64
3.8. Jordan Islamic Bank'taki (JIB) Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları	66
3.9. JIB'ın Kullandığı Finansman Yöntemlerinin Niteliklerine Göre Analizi (Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman)	67
3.10. Omdurman National Bank (ONB).....	68
3.11. Omdurman National Bank'ta Uygulanan İslami Finans Yöntemlerinin Analizi...	71
3.12. Omdurman National Bank'taki Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları.....	72
3.13. Finansman Yöntemlerinin Niteliklerine Göre Analizi (Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman).....	73
SONUÇ	75
KAYNAKÇA.....	79
ÖZGEÇMİŞ	85

KISALTMALAR

AAIOFI	: Accounting and Auditing Organisation for Islamic Financial Institutions
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AKP	: Adalet ve Kalkınma Partisi
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
BDF	: Borca Dayalı Finansman
BLME	: Bank of London & the Middle East
CIBAFI	: General Council for Islamic Banks And Financial Institutions
CISI	: Chartered Institute for Securities & Investment
DIFC	: Dubai International Financial Centre
EAIIFE	: European Academy of Islamic Finance and Economics
FSA	: Financial Services Authority
HLME	: House of London ve Middle East
HSBC	: Hong Kong and Shanghai Banking Corporation
IBB	: Islamic Bank of Britain
ICIEC	: Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit
IFN	: Islamic Finance News
IFQ	: Islamic Finance Qualification
IFSB	: Islam Financial Services Board
IICRA	: International Islamic Centre for Reconciliation and Arbitration
IIRA	: Islamic International Rating Agency
IRTI	: Islamic Research and Training Institute
JIB	: Jordan Islamic Bank

JOD	: Jordanian Dinar
JODIBOR	: Jordanian Dinar Interbank Offered Rate
KDF	: Katılıma Dayalı Finansman
LIBOR	: London Inter-Bank Offered
MPO	: Murabaha to Purchase Orderer
ONB	: Omdurman National Bank
RCICT	: Regional Centre for Information and Communication Technology
S	: Sayfa
SAV	: Sallallâhu Aleyhi ve Sellem
SDG	: Sudanese Pound
T.Y	: Tarih Yok
TKBB	: Türkiye Katılım Bankaları Birliği
WIBC	: World Islamic Banking Conference

TABLO LİSTESİ

Tablo 1 : Katılım Bankacılığı Sektörünün Büyümesi (2012-2018).....	8
Tablo 2 : Britanya'daki Katılım Bankaları.....	12
Tablo 3 : Türkiye'deki Katılım Bankaları Şube ve Personel Sayısı Gelişimi (2012-2019).....	13
Tablo 4 : Türkiye'deki Katılım Bankalarının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı (2015-2019) (Milyon TL)	14
Tablo 5 : Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasındaki Temel Farklar.....	17
Tablo 6 : Müşteri Mevduatları.....	21
Tablo 7 : “Nemr” Yöntemi Kullanarak Kâr Dağıtımı	22
Tablo 8 : Kârların Azalan Müşareke Yöntemine Göre Dağıtımı	26
Tablo 9 : Basit Murabaha ile Banka Murabahasının Mukayesesi	32
Tablo 10 : BLME'nin Finansal Genişleme Endeksi.....	57
Tablo 11 : BLME'deki Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinden Elde Edilen Gelirler... 58	
Tablo 12 : BLME'ye Ait Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları	60
Tablo 13 : BLME'nin Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman Göstergesi	61
Tablo 14 : JIB Bankası'nın Finansman Genişleme Endeksi	63
Tablo 15 : JIB'deki Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinden Elde Edilen Gelirler	65
Tablo 16 : JIB Bankası'nın Kullandığı Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları....	66
Tablo 17 : Borca Dayalı Finansman / Katılıma Dayalı Finansman Oranları	67
Tablo 18 : Omdurman National Bank'a Ait Finansman Genişleme Endeksi.....	70
Tablo 19 : ONB'deki Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinden Elde Edilen Gelirler.....	71
Tablo 20 : ONB Bank'taki Kullandığı İslami Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları	73
Tablo 21 : Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman Oranları	73

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1 : Katılım Bankacılığı Sektörünün Gelişimi (2012-2018)	8
Grafik 2 : Katılım Bankacılığı Endüstrisinin Ülkelerin Katkısına Göre Dağılımı.....	9
Grafik 3 : Basit MPO Grafiği.....	36
Grafik 4 : BLME Bankası'nın 2012-2018Yılları Arası Vergi Sonrası Kâr/Zararı	56
Grafik 5 : BLME'nin Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinin Gelişme Oranı	57
Grafik 6 : BLME Bankası'nın Yöntemlere Odaklanma Derecesi.....	59
Grafik 7 : BLME Bankası'nın Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları.....	60
Grafik 8 : BLME'nin Çalışma Döneminde Murabaha Finansmanı Oranının Gelişimi	61
Grafik 9 : JIB Bankası'nın 2010 – 2018 Yılları Arasında Vergi Sonrası Kâr/Zararı ..	63
Grafik 10 : JIB Bankası'nın Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinin Artış Oranları	64
Grafik 11 : JIB Bankası'nın Yöntemlere Odaklanma Derecesi	66
Grafik 12 : JIB Bankası'nda Kullanılan Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları..	67
Grafik 13 : JIB 2010 – 2019 Yılları Arasında Murabaha Finansman Oranı Gelişimi ...	68
Grafik 14 : ONB Bankası'nın 2010-2018 Yılları Arasındaki Vergi Sonrası Kâr/Zararı	69
Grafik 15 : ONB Bankası'nın Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinin Artış Oranları	70
Grafik 16 : ONB Bankası'nın İslami Finans Yöntemlerine Odaklanma Derecesi	72
Grafik 17 : ONB Bankası'nın Kullandığı İslami Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları	73
Grafik 18 : ONB Bankası'nın Çalışma Döneminde Murabaha Finansmanı Oranının Gelişimi	74

Sakarya Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Özeti

Yüksek Lisans	<input checked="" type="checkbox"/>	Doktora	<input type="checkbox"/>
Tezin Başlığı: Murabaha'nın Katılım Bankalarının Finansal Gelişimi Üzerine Etkisi (Karşılaştırmalı Bir Analiz)			
Tezin Yazarı: Mohamed Ahmed SAMİREH		Danışman: Dr. Öğr. Üyesi Kadir ÜÇAY	
Kabul Tarihi: 30/09/2020		Sayfa Sayısı: x (ön kısım) + 85 (tez)	
Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı			
<p>Murabaha kavramı genel olarak; banka ve müşterileri arasında, malın geliş fiyatına sonradan ekleme yapma üzerine kurulan sözleşmeler ile ilgilidir ve bugün katılım bankalarında “Satın Alma Emriyle Murabaha” şeklinde uygulanmaktadır.</p> <p>Murabaha; peşin olarak alım yapmak için yeterli parası olmayan ama bir ürün satın almak isteyen bir kişinin, katılım bankasına gitmesi ile başlamaktadır. Bu durumda banka, anlaşılan ürünü peşin olarak satın alır ve müşterisine daha yüksek ama vadeli bir fiyat üzerinden satar.</p> <p>Murabaha, ekonominin gelişimine, katılım bankasının finansal büyümesine, uygulama kolaylığına ve risklerin azaltılmasına katkıda bulunması nedeniyle uygulamadaki en önemli yöntemlerden birisidir. Murabahanın payının, katılım bankalarının toplam finansmanının yaklaşık %70'ini oluşturmakta olduğu gözlemlenmiştir.</p> <p>Bu araştırmada; katılım bankalarında uygulanan murabaha yöntemi ve bu yöntemin bankaların finansal gelişimi üzerindeki etkileri tartışılmıştır. Murabahanın etkisini ölçmek için katılım bankalarının yaklaşık olarak son on yıllık mali (finansal) tabloları kullanılmıştır. Aynı zamanda murabahanın Afrika, Asya ve Avrupa'daki katılım bankalarının finansal büyümesini artırmadaki rolüne odaklanılmıştır.</p> <p>Çalışmada, katılım bankalarının daha çok murabaha yöntemini tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bunun sebebi, murabahanın uygulama ve takibinin kolay olması, kârının sabit ve diğer yöntemlere kıyasla risklerinin az olmasıdır. Ayrıca murabaha, gerekli likiditenin sağlanmasına yardımcı olduğu için müşteriler tarafından da tercih edilmektedir.</p> <p>Murabaha ile ilgili en yaygın hatalar katılım bankalarının çalışanları tarafından yapılmaktadır. Çünkü banka personeli, İslami finansal işlemler konusunda yeterli deneyime sahip değildir ve katılım bankaları, bankacılık sektöründe İslami finansman formüllerinin nasıl uygulanacağı konusunda personele üst düzey eğitim kursları yeterince vermemektedirler.</p>			
Anahtar Kelimeler: Katılım Bankaları, Katılım Finansmanı Yöntemleri, Basit Murabaha, Satın Alma Emriyle Murabaha.			

Sakarya University
Institute of Social Sciences Abstract of Thesis

Master Degree	X	Ph.D.	
Title of Thesis: Impact Of Murabaha On The Financial Development Of Islamic Banks (A Comparative Analysis)			
Author of Thesis: Mohamed Ahmed SAMIREH		Supervisor: Asist. Prof. Dr. Kadir ÜÇAY	
Accepted Date: 30/09/2020		Number of Pages: x (pre text)+ 85 (main body)	
Department: Islamic Economy and Finance			
<p>The concept of Murabaha in general; It relates to the contract between the bank and its customers, which is based on the subsequent addition to the first price of the goods and is implemented today in participation banks as “Murabaha to Purchase Orderer” (MPO).</p> <p>Murabaha process starts when a person wants to buy a product but does not have enough cash to buy this product then the person goes to the participation bank. In this case, the bank buys the pre-agreed product and sells it to its customer at a price higher than the first price that the bank purchased from the merchant.</p> <p>Murabaha is one of the most important methods in practice because it contributes to the development of the economy, financial growth of the participation bank, ease of implementation and reduction of risks. It is observed in the study that the Murabaha share is about 70% of the total financing of the participating banks.</p> <p>In this research, the concept of murabaha applied in participation banks and their effects on financial development of these banks discussed. At least the last ten years' annual financial report of Islamic banks used to measure the effectiveness of Murabaha. It also focused on the role of murabaha in increasing the financial growth of participation banks in Africa, Asia and Europe.</p> <p>In the study, it is concluded that the Islamic banks prefer the murabaha method. The reason for this is that the application and follow-up of murabaha is easy, its profit is fixed and the risks are low compared to other methods. In addition, murabaha is preferred by customers as it helps to provide the necessary liquidity.</p> <p>The most common mistakes about Murabaha are made by the employees of the Islamic banks. Because the bank employees do not have sufficient experience in Islamic financial transactions and Islamic banks do not offer enough training courses that provide them a high level experience in how to apply Islamic financing models in the banking sector.</p>			
Keywords: Islamic Banks, Islamic Financial Models, Classic Murabaha, Murabaha to Purchase Orderer (MPO).			

GİRİŞ

Bilindiği gibi bankaların elde ettiği kazancın en büyük kaynağı, finansman sağlama faaliyetlerinden elde edilen gelirlerdir ve İslami finansın birçok yöntemi de bu getirileri en uygun şekilde elde etmeye yöneliktir. Bahsi geçen yöntemlerden belki de en önemlisi, dünyanın birçok ülkesinde katılım bankaları tarafından en çok benimsenen İslami finans yöntemi olan Murabaha yöntemidir.

Murabaha formülünün önemi; ekonomik kalkınma üzerinde uyguladığı etki, ekonomik çarkı döndürmek için gerekli fonların ekonomik faaliyete sağlanmasına katkısı ve ayrıca bu yöntemi kullanmayı tercih eden taraflar arasında adaleti sağlama kabiliyeti ile ön plana çıkmaktadır. Murabaha ile finansman yöntemi tüm ticari, endüstriyel, profesyonel ve zanaat faaliyetleri için uygun kabul edilmekte ve bu sayede murabahadan meşru kârlar elde edilebilmektedir. (Hinda, 2017).

Murabahanın tercih nedeni; hem kısa hem de uzun vadeli tatbik alanının olması, basit ve anlaşılabilir yapısı, hızlı uygulanabilirliği ve kârın kolayca hesaplanabilmesi olarak söylenebilir. Ayrıca yöntemin geleneksel bankalar tarafından uygulanan finansman stratejilerine önemli bir alternatif olması sayesinde toplum içinde popüler olduğu da görülmektedir. Sayılan avantajları nedeniyle şu anda katılım bankalarının işlemlerinde diğer finansman türlerine kıyasla en büyük yüzdeyi Murabaha finansmanının işgal etmekte olduğu hem bu çalışmada hem de literatürde ortaya konmuştur.

Bir diğer deyişle Murabaha yoluyla finansman yöntemi, geleneksel bankalar tarafından kullanılan yasaklanmış faize meşru alternatiflerden biri olarak geliştirilen ve bankacılıkta “Satın Alma Emriyle Murabaha” adıyla uygulanan en önemli finansman yöntemlerinden birisidir. Ancak bu uygulama bazı noktalarda, İslam fıkhında bilinen murabahadan farklılık göstermektedir. Buna ek olarak, katılım bankalarında bu yöntemi kullanmak, onlara bir finansman kurumu olma niteliği ile tutarlı bir durum da kazandıracaktır. Ayrıca, bireyler veya tüzel kişilerle ilgili faydaları da bulunmaktadır. Satın Alma Emriyle Murabaha” kavramını modern çağda tanıtan ilk kişi, Dr. Sami Hammûd’dur. Hammûd, konuyu Tatvîru’l-A’Mâli’l-Masarfiyye Bimâ Yettefikü Ve’ş-Şerîatü’l-İslâmiyye adlı eserinde ele almıştır (Hammûd, 1982: 432).

Satın alma emriyle murabaha, emtia almak isteyen bir kişinin bankaya müracaat etmesini ifade etmektedir. Çünkü emtia için nakit olarak ödeyecek parası mevcut değildir. Satıcı

vadeli satış işlemleri yapmadığı ve müşteriyi tanımadığı için veya nakde ihtiyacı olduğu için malı vadeli olarak satmaz. Banka, malı peşin bir fiyattan satın almaktadır ve daha yüksek bir vadeli fiyat üzerinden satmaktadır (Yunus el-Mısri, 2012: 91).

Murabaha yöntemi diğer yöntemlerden daha az risklidir. Bunun ana nedeni, güçlü garantilerin varlığı ve müşterinin sorun yaşamaması durumunda bankanın haklarını geri kazanabilmesidir. Murabaha yönteminin uygulaması, diğer yöntemlere kıyasla daha kolaydır (Salim, 2008: 95)

Bazı katılım bankalarında murabaha uygulamasına dair deneyim, İslam hukuku açısından, murabahanın faiz getiren krediye dönüşmesiyle sonuçlanan birçok hataya neden olmuştur. Bunun sebebi, katılım bankalarındaki çalışanların murabaha yöntemini uygulamaya dair yeterli bilgilerinin olmaması, birçok insanın murabahanın geleneksel bankalarda uygulanan getiri garantili krediden sonuç itibarıyla farklı olmadığına inanması ya da Şer'î Denetleme Kurulu'nun bankanın yönetiminden tamamen bağımsız olmamasından dolayı yapılan hatalarla ilgili yumuşak davranması olarak görülebilir.

Bazı çağdaş akademisyenler ve önceki bilim adamları, bu sözleşmeyle ilgili bazı şüphelere sahiptirler. Onlara göre Murabaha satışı, kişinin sahip olmadığı bir şeyin satışıdır ve aynı zamanda garanti edilmeyen bir kârdır. Oysa katılım bankası, bu işlemde, sahip olmadığı şeyi satmamıştır, çünkü satış sözleşmesi, malı satın alıp mülkiyetine girene kadar tamamlanmamıştır ve anlaşmanın sonuçlanmasından önce müşteri ile arasında gerçekleşen olay sadece satın alma vaadidir. Banka ayrıca garanti edilmedikçe kâr da elde etmez, çünkü banka malı satın almış, sahibi olmuştur ve teslimattan önce zararın sonuçlarını üstlenmektedir. Banka ayrıca teslimattan sonra gizli kusurlara müdahale etme yükümlülüğünü de üstlenir ve teslimattan sonra malda herhangi bir kusur ortaya çıkarsa bundan banka sorumludur(Hüce, 1998: 43).

Bu çalışmanın hedefi, murabaha yönteminin katılım bankalarının finansal gelişimi üzerindeki etkisini tespit etmenin yanında onlara doğru bir şekilde rehberlik etmeye çalışmaktır.

Araştırmanın Konusu

Birçok katılım bankası, sağladıkları finansmanın neredeyse tamamını kapsayacak şekilde Murabaha yöntemini temel almakta, ancak buna rağmen, toplam finansman içinde Murabaha'nın gerçek oranını açıklamamaktadır. Bu nedenle araştırma bu konu üzerinde yoğunlaşarak gerçek Murabaha oranını ve bunun katılım bankalarının finansal gelişimi üzerindeki etkisinin kapsamını ortaya koymuştur.

Araştırmanın Önemi

- Katılım bankaları tarafından sıkça uygulanan Murabaha finansmanı yöntemi, bu bankaların da temel finansman kaynağıdır ve aynı zamanda geleneksel bankalar tarafından yürütülen kredili borç alıp verme işlemlerine bir alternatiftir. Bu yönüyle Murabaha'nın katılım bankalarının gelişimindeki önemi araştırmada gösterilmiştir.
- Katılım bankalarının Murabaha formülünü diğer finansman formüllerinden daha çok tercih ettiklerinin ortaya konarak buna neden olan sebeplerin açıklanması, önem arz etmektedir.
- Bir başka deyişle bu araştırmanın önemi, Murabaha'nın katılım bankacılığı içindeki yerini ve bu yöntemin bankanın finansal gelişimi üzerindeki etkisinin açıklığa kavuşturulması şeklinde ifade edilebilir.

Araştırmanın Problemi

- Murabaha yöntemiyle finansmanın katılım bankalarının finansal büyümesine etkisi nedir?
- Katılım bankalarının Murabaha formülünü diğer finansman yöntemlerinden daha fazla tercih etmekte midir ve bunun nedenleri nelerdir?

Araştırmanın Hipotezleri

- Katılım bankaları ağırlıklı olarak murabaha yöntemini tercih etmektedirler.
- Murabaha yöntemiyle finansman, diğer finansman yöntemleriyle kıyaslandığında düşük riskli bir yöntem olarak kabul edilmektedir.
- Murabaha yönteminin Katılım bankalarının büyümesine olumlu etkisi vardır.

Araştırmanın Amacı

- Murabaha yönteminin bankanın finansal büyümesi üzerindeki etkisini belirlemek.
- Murabaha yöntemiyle finansmanın banka için daha az riskli ve kârlı olduğunu göstermek.

Araştırma Yöntemi

- Murabahayı ve katılım bankalarının finansal büyümesi üzerindeki etkisini değerlendirmek amacıyla verilerin analizi yaklaşımı; bu amaçla da çalışmanın niteliğine göre betimsel analiz yaklaşımı benimsenmiştir. Bu yaklaşımda, araştırmacı çalışılacak olguyu analiz eder. Daha sonra incelenecek olgu hakkında doğru bilgiler elde edebilmek için, olgu (Murabaha) ve onunla ilişkili diğer olgular (diğer finansman yöntemleri) arasında bir karşılaştırma yapar.
- Bu çalışmada, üç ülkede yer alan katılım bankalarının murabaha yapısının incelenmesi planlanmıştır. Bu ülkeler, özellikle Avrupa, Asya ve Afrika'da olmak üzere çeşitli katılım bankalarının yeterli veriye sahip olanları arasından seçilmiştir.
- Murabahanın etkisini ölçmek için katılım bankalarının yaklaşık son on yıla ait (finansal) tabloları kullanılarak analiz yapılması tercih edilmiştir.

Araştırmanın Sınırları

- Mekânsal Sınır: Avrupa, Asya ve Afrika'da faaliyet gösteren katılım bankalarıdır.
- Zamansal Sınır: 2010-2019 arası döneme ait yıllık mali raporlardır. Bu veriler, çalışmanın hazırlandığı esnada mevcut olan en güncel verileri temsil etmektedir.
- Araştırmaya Türkiye ve Cibuti'deki katılım bankaları da dahil edilmek istenmiş ancak her iki ülkede de katılım bankalarının kullandıkları kredilerin kullandırılma yöntemleri finansal tablolarda (Murabaha, Mudarebe, Muşareke vs.) belirtilmediği için araştırmaya dahil edilememiştir.

BÖLÜM 1: KATILIM BANKACILIĞI VE FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

1.1. Katılım Bankacılığı

1.1.1. Katılım Bankacılığı Kavramı

Katılım bankası, “İslami bir çerçevede faaliyet gösteren ve bankacılık hizmetleri ile finansal hizmetler gerçekleştiren bir finans kurumu” olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca, İslam hukukunun kuralları ve hükümleri ışığında çeşitli alanlarda finansman ve yatırım faaliyetleri yaparak Müslüman topluluklara daha iyi bir yaşam sağlamak için fonları işletmektedir. Katılım bankaları, finansal alanda hem daha etik değerlerin tohumlarını atmak, hem de ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanmasına yardımcı olmak için çalışmaktadır (Sahnoun, 2003: 96).

Katılım bankası, İslami çerçevede dayanışma ortamının kurulmasına, fon toplanmasına ve bu fonların İslam hukuku kapsamında kullanılmasına, İslami açıdan adil bir dağılımın sağlanmasına ve finansal olarak iyi bir konuma ulaşılmasına hizmet eden bir bankacılık kurumudur (Al-Mekkavi, 2012: 12).

Katılım bankaları, kuruluşu ve ana sözleşmesi İslam hukuku ilkelerine bağlılığı öngören, faiz vermek ve almak ile ilgilenmeyen bankalar veya finans kurumlarıdır (Halaf, 2006: 92).

Yukarıdaki tanımlardan çıkan bazı sonuçları şu şekilde özetlenebilir:

- Katılım bankaları, faaliyetlerinin tüm ilkelerini İslam hukukunun kurallarından türetmektedir.
- Katılım bankacılığı, her zaman ve her yerde bireyin ve toplumun ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanmıştır.
- Bankacılık ile ekonomik ve sosyal faaliyetlerin çeşitli alanlarında faiz ile ilgilenmeme ilkesi üzerine kurulmuşlardır.
- Katılım bankası ekonomik, sosyal ve kişisel ilişkilerde İslami değerleri aşlamayı amaçlayan kapsamlı bir sosyal sistemdir.

- Katılım bankası, İslam hukuku kurallarına uygun olarak, diğer geleneksel bankalar gibi kâr etmeyi amaçlamaktadır.

İslam Fıkıh Akademisi, 22-28 Aralık 1985 tarihinde Cidde'de düzenlediği ikinci konferansta, geleneksel bankacılık ile rekabet edebilmeleri için katılım bankalarının desteklenmesine karar vermiştir. "Konsey, İslam hükümetlerinin İslam hukuku kapsamında faaliyet gösteren bankaları teşvik etme çağrısını vurgulamaya ve her bir ülkede Müslümanların ihtiyacını karşılayacak şekilde kurulmalarını sağlayarak Müslümanların gerçek dünya ile inancının gerekleri arasında çelişki yaşamamasını sağlamaya karar vermiştir".

1.1.2. Katılım Bankalarının Ortaya Çıkışı ve Evrimi

Katılım bankalarının ortaya çıkmasına dair fikir, 1963 yılına dayanmaktadır. Dr. Ahmed Abdul Aziz en-Neccar, Mısır'daki Dakahlia eyaletinde ilk katılım bankasını kurmuştur. Bu banka, o zamanlar küçük çiftçiler için tasarruf fonu olarak kullanılan bir tasarruf bankası olarak biliniyordu. Arakasından kurulan Nasser Social Bank ise 1971'de Kahire'de ortaya çıkmış ve zekâtın tahsil edilip dağıtılması ile karz-ı hasen alanlarında faaliyet göstermiştir. Daha sonra bu bankayı 1972'de Cidde'de düzenlenen ve İslami sisteme dayalı bir banka kurulmasını öngören İslam Ülkeleri Dışişleri Bakanları Konferansı'nın önerisi üzerine 1974'te Suudi Arabistan'da İslam Kalkınma Bankası'nın kuruluşu takip etmiştir. Sonrasında ise 1975'te Dubai İslam Bankası, 50 milyon Dirhem'lik bir sermaye ile kurulmuş ve bu noktadan sonra İslami bankalar, 1977'de Sudan'da kurulan Faysal İslam Bankası örneğinde olduğu gibi İslam dünyasında geniş bir şekilde yayılmaya başlamıştır. Yine aynı yıl Kuveyt Finans Kurumu ve Mısır'da Faysal İslam Bankası faaliyete geçmiştir. Ürdün İslami Finans ve Yatırım Bankası 1978'de, Arap Uluslararası İslam Bankası 'da 1997 yılında faaliyetlerine başlamış ve katılım bankalarının kurulması birçok çeşitli ülkede devam etmiştir. (Al-Kahf ve Ibraim, 2002: 185)

Yerel, bölgesel ve uluslararası bankacılık sahasında, 2005 yılında Kuveyt'te kurulan Boubyan Bankası ile Suudi Arabistan'da El-Bilad Bankası ve İngiltere'de İngiliz İslam Bankası gibi yeni katılım bankalarının kurulmasıyla katılım bankacılığı alanında büyük gelişmeler meydana gelmiştir. Sudan, Pakistan ve İran'da olduğu gibi bazı grup İslam ülkeleri, bankacılık faaliyetlerini tamamen Katılım bankacılığına dönüştürmüştür. Buna

ilave olarak 2004'te BAE'de kurulan Sharjah Bank ve 2005'te kurulan Kuveyt Emlak Bankası gibi katılım bankacılığına dönüşen bazı bankalar ya da HSBC, Citigroup ve Suudi Arabistan Bankaları gibi İslami pencereler biçiminde İslami hizmetlerle birlikte geleneksel hizmetler sunan yerel ve uluslararası bankalar da bulunmaktadır (Kunduz, 2005:133).

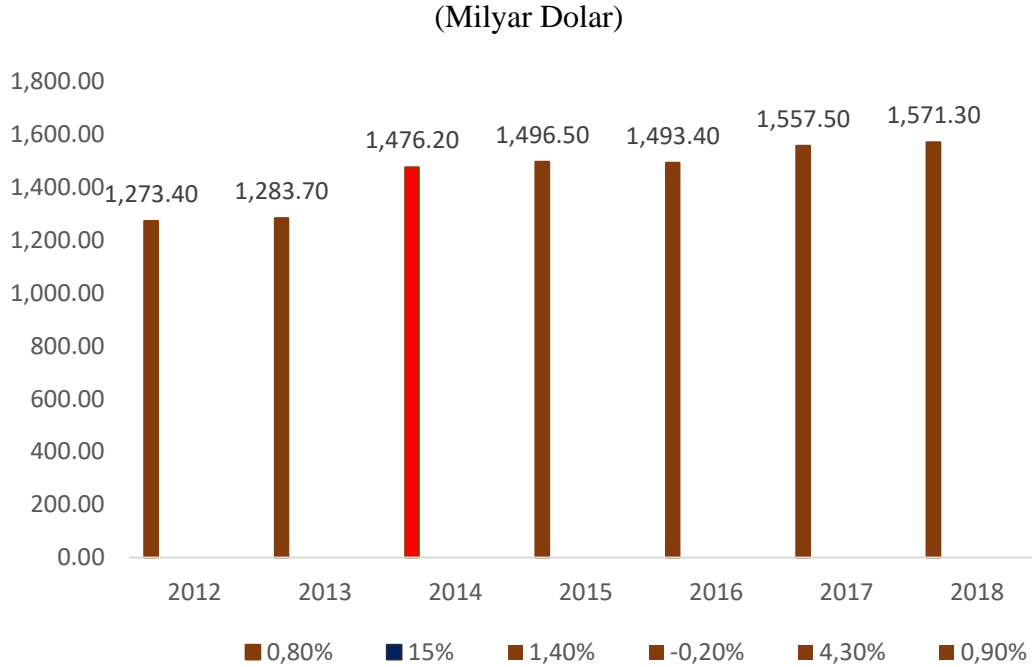
Katılım bankalarının küresel olarak en büyük başarılarından biri, 2018'de Avustralya, Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nin katılım finansmanına ait varlık hacminde %20'den fazla büyüme sağlanmasından takip edilebileceği üzere, batı ülkeleriyle bütünleşme ve çalışma yetenekleridir. İslami finansal hizmet sunan kurumların büyüme oranı, dünyada yaklaşık %16,5 civarındadır. Dünyada İslami finansal hizmet sunan kurum sayısının 2013 yılı sonu itibariyle 955; 2014 yılı sonu itibariyle ise 1113 olduğu tahmin edilmektedir ve bu kurumlar, 75 ülkede faaliyet göstermektedir. Bu kurumlar, İslami pencere uygulamasına sahip geleneksel kurumlar ya da tamamen İslami finansal kuruluşlar şeklinde ayrılmaktadır. Dünya çapında İslami bankacılık müşteri sayısının 100 milyon olduğu tahmin edilmektedir (Süleyman, 2019, 100:22)

1.1.3. Katılım Bankacılığı Sektörünün Büyümesi

Küresel bir bankacılık ve finans grubu olan, Britanyalı Financial Times Grubu'na ait "The Banker" dergisi tarafından yapılan son bir araştırma, İslami bankacılık varlıklarının 2006 yılında 386 milyar dolar olan hacminin, 2017'de 1,509 milyar dolara ve yıllık %12'lik bir büyüme oranına ulaştığını göstermiştir. Buna ilave olarak Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi, 2006-2017 arası dönemde %13,63 ile küresel olarak en yüksek büyüme oranını kaydetmiştir (EAIFE, 2018).

Katılım bankacılığı sektörünün toplam aktifleri, 2018'in ilk yarısının sonuna kadar 1,571 trilyona ulaşmıştır. Böylece sektör 2017'nin ilk yarısının sonuna kadar, toplam varlıkları yaklaşık 2,19 trilyon \$ olarak tahmin edilen İslami finansal hizmetler endüstrisinin toplam %71,7'sini temsil etmektedir. Bu, katılım bankalarının aktif büyüklüğünde, 2017'nin ilk yarısının sonuna göre %0.9'luk bir büyüme oranıyla toplam 1,557 trilyon ABD Doları değerinde bir büyümeyi ifade etmektedir.

2012-2018 yılları arasının gösterildiği Grafik 1’de 2014 yılının, katılım bankacılığı sektörü için en önemli bir gelişmenin kaydedildiği yıl olduğu söylenebilir (Süleyman, 2019, 100:18).



Grafik 1: Katılım Bankacılığı Sektörünün Gelişimi (2012-2018)

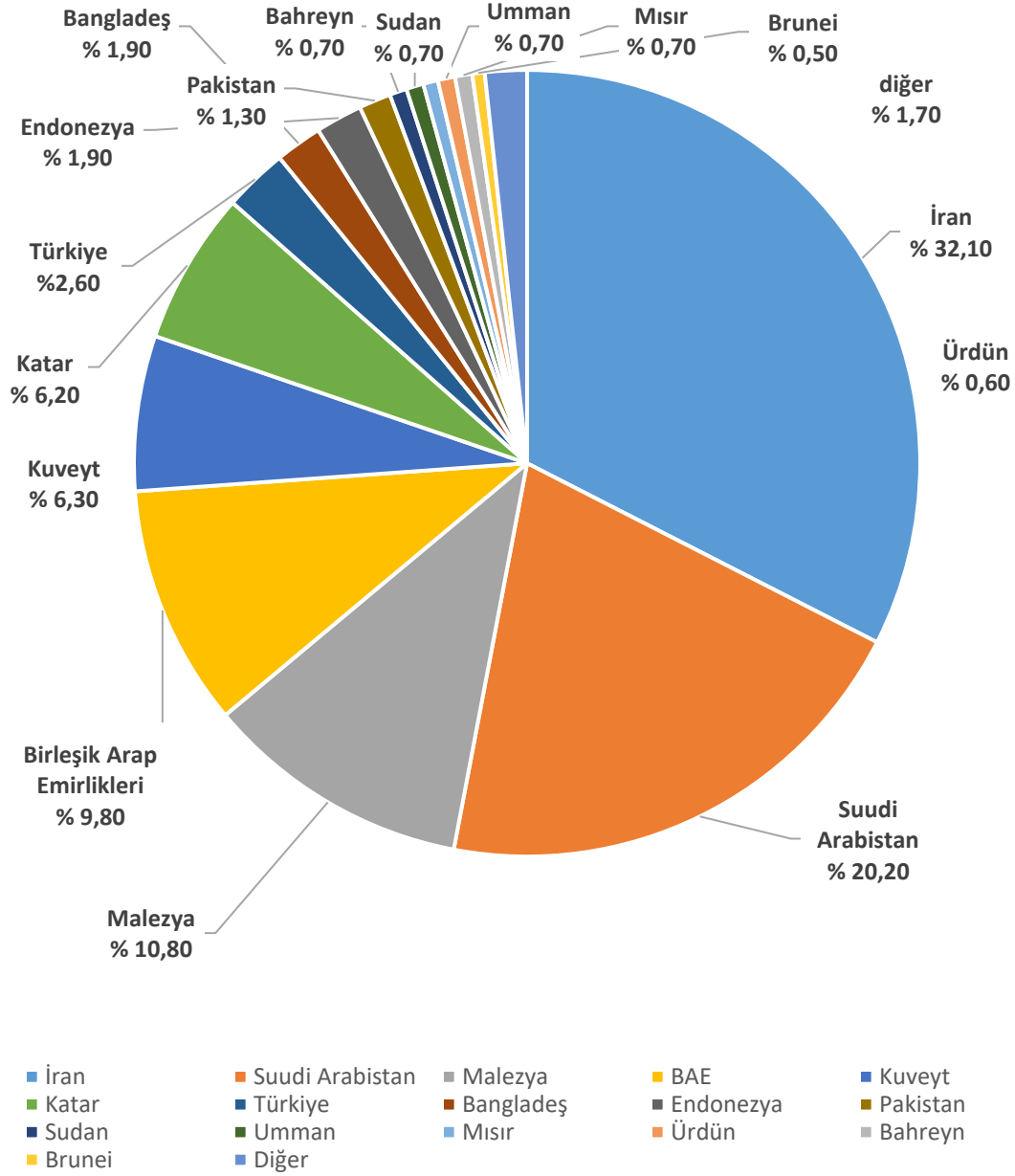
2012-2018 yılları arasında katılım bankacılığı endüstrisinin en çok uygulandığı coğrafi sektörlerin analizinde, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinin 2015 yılına kadar katılım bankacılığı alanında varlık satın almada liderliği korumaya devam ettikleri ama 2016 yılında paylarının düştüğü görülmektedir.

Tablo 1’de gösterildiği gibi, Körfez İşbirliği Konseyi ülkeleri katılım bankacılığı endüstrisinin varlıklarını satın alma hususunda Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri ile Asya ülkelerini takip etmişlerdir (Süleyman, 2019, 100:19)

Tablo 1: Katılım Bankacılığı Sektörünün Büyümesi (2012-2018)

Yıl	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Asya	171,8	192,3	203,8	209,3	218,6	232	266,1
Körfez İşbirliği Konseyi	434,5	490,3	564,2	598,8	650,8	684	704,8
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	590,6	518,3	633,8	607,5	540,5	569	540,2
(Kuzey Hariç) Afrika	16,9	20,6	20,1	24	26,6	27,1	13,2
Diğer	59,8	62,2	54,4	56,9	56,9	46,4	47,1
Toplam	1273,6	1283,7	1476,3	1496,5	1493,4	1558,5	1571,4

Yukarıda anlatılanlara göre, küresel katılım bankacılığı endüstrisinin 2018'in ilk yarısının sonunda toplam bankacılık endüstrisinin % 91'inin, 12 ülke tarafından temsil edildiği görülmektedir (Süleyman, 2019, 100:19)



Grafik 2: Katılım Bankacılığı Endüstrisinin Ülkelerin Katkısına Göre Dağılımı

1.1.4. Katılım Bankacılığı Alanında Faaliyet Gösteren Kuruluşlar

Katılım bankacılığı alanında destek faaliyetinde bulunan diğer kuruluşlar ise şu şekilde sıralanabilir:

1. İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Kurumu “AAIOFI” (Bahreyn)
2. İslami Finansal Hizmetler Konseyi “IFSB” (Malezya)
3. Fıkıh Konseyleri (En Başta Cidde'deki İslam Fıkıh Akademisi)
4. İslam Uluslararası Uzlaşma ve Tahkim Kurulu “IICRA” (İran)
5. İslam Ülkeleri Uluslararası Derecelendirme Ajansı “IIRA” (Bahreyn)
6. İslami Bankalar ve Finans Kurumları Genel Konseyi (CIBAFI) (Bahreyn)
7. İslam Araştırma ve Eğitim Enstitüsü “IRTI” (Suudi Arabistan)
8. İslam Yatırım Sigortası ve İhracat Kredisi Şirketi “ICIEC” (Suudi Arabistan)
9. Malezya Vakfı (ISRA) ve Bahreyn Araştırma Fonu
10. Bahreyn Bankacılık Araştırmaları Enstitüsü

1.1.5. Avrupa'da Katılım Bankacılığı Tecrübesi

RodneyWilson¹,konvansiyonel bankacılık sistemindeki durumu şu ifadelerle değerlendirmektedir: “Batılı bankaların bugün ahlâki bir rehberliğe ihtiyacı vardır, çünkü açgözlülük ve ahlâksızlık mevcut küresel krize neden olmuştur. İslami bankacılık endüstrisi, kendine özgü ahlaki sistemiyle, İslam'ın olumlu yüzünü vurgulayarak ortaya çıkmaktadır” (El-Noori Muhammed,2009:2).

Avrupa'da Katılım finansına, özellikle de Katılım finansının gücünü göstermesini sağlayan 2018 küresel finans krizinden sonra büyük bir ilgi oluşmuştur. Çalışmanın bu kısmında katılım bankacılığına doğru güçlü bir hamle yapan bazı Avrupa ülkelerinin deneyimi örnek olarak gösterilecektir.

1.1.5.1. İngiltere Deneyimi

İngiltere, uluslararası kültürlerle açık bir Avrupa ülkesidir ve Londra'da ilk katılım bankasını İslam Hukuku standartlarına uygun olarak açma lisansı vermiş, vermeye devam etmektedir. Ayrıca geleneksel bankalara İslami ürünler için pencereler açma lisansları da vermektedir.

¹ Rodney Wilson bir ekonomi profesörü ve İngiliz bankacılık uzmanıdır.

Britanya'da katılım bankalarının ortaya çıkışı 1970'lerin sonunda ve 1980'lerin başında, İngiliz hükümetinin bazı İslami yatırım şirketlerinin Londra'da faaliyet göstermesine izin vermesiyle başlamıştır. Bu şirketlerden ilk olarak Islamic Banking International Holding 1978 yılında ülkeye girmiştir. Akabinde Islamic Finance House faaliyete başlamış, bundan sonra da Al Baraka International Group biri Londra'da, diğeri de Birmingham'da iki şube açmıştır. 1997 yılında Ahli United Bank Kuwait, Londra'daki Müslüman topluma murabaha ve icare sözleşmeleri yoluyla finansman sağlamak üzere bir şube açmıştır. Ekim 2004'te Islamic Bank of Britain "IBB" (Al Rayan Bank) açılmış ve İngiliz hükümetinin Londra Menkul Kıymetler Borsası'nda İslami bankacılığın rolünü güçlendirme çabalarını takiben İslami bankacılığın etkisini artıran ilk İslami banka olmuştur (<https://www.hespress.com>, 2019)

Dolayısıyla İngiltere, katılım bankacılığı hizmetlerini uygulayan Avrupa ülkelerinin en başında gelmektedir. İngiltere'de, dünya çapında yer alan 250 katılım bankası aracılığıyla uluslararası ödeme alan yaklaşık 100.000 katılım şirketi olduğu için ve İslami finans alanında dünya ülkeleri arasında ilk sıralarda yer almaktadır. İslami finansal hizmetler sunan, beşi İslam hukuku uyumlu olmak üzere 20'den fazla bankası vardır (El-Noori Muhammed, 2009:19-20).

Tablo 2'de, İngiltere'de İslam Hukuku'na uyumlu olarak ya da pencere sistemiyle faaliyet gösteren katılım bankalarının bir listesi verilmiştir. (El-Noori Muhammed, 2009:19-20).

Tablo 2: Britanya'daki Katılım Bankaları

Tam İslami Bankalar	Pencere Sistemiyle Çalışan Geleneksel Bankalar
Islamic Bank of Britain Bank of London and The Middle East European Islamic Investment Bank Gate House QIB UK	HSBC Amanah ABC International Bank Ahli United Bank Bank of Ireland Barclays BNP Paribas Bristol & West City Group Deutsche Bank Europe Arab Bank IBJ International London J Aron & Co Lloyds Banking group Royal of Banking Scotland Standard Chartered UBS United National Bank

1.1.5.2. Fransa Deneyimi

Fransa'da altı milyondan fazla Müslüman yaşamaktadır. Bu devasa sayıdan dolayı Paris, İslam ülkeleri dışında İslami finansın başkenti olma konusunda İngiltere ile rekabet etmeye başlamıştır. Bununla birlikte ülke, önemli zorluklarla karşı karşıyadır. Çünkü ülke içerisinde yaşayan Müslüman topluluk, Britanya'daki Orta Doğu, Körfez ve Güneydoğu Asya ülkeleri gibi İslami finansmanın menşei olan ülkelere gelen Müslüman topluluğun aksine İslami bankacılığın iyi yayılmadığı ve yeterli bir İslami finans kültürüne sahip olmayan Kuzey Afrika ülkelerinden (Fas, Cezayir, Tunus ve Sahra altı Afrika) gelmektedir. Fransa'da İslami finansın daha da gelişmesini engelleyen bir başka unsur, Fransız zihniyetinin duyarlı olduğu “İslami” isimlendirmesidir (<https://www.aljazeera.net>, 2020)

Fransa 2011 yılının Nisan ayında, mali piyasalarında ilk İslami Sukuk ihracını gerçekleştirmiş, daha sonra Peoples Bank Group ve The Bank of France gibi bazı Fransız bankalar murabaha, mudaraba ve icare gibi İslami finansal ürünler için pencereler açmaya başlamışlardır. Eski Dışişleri Bakanı ve Fransa-Arap Ticaret Odası Başkanı Herve de Charette başkanlığındaki Fransız-İslami Finans Kurumu IFFI, Fransa'da İslami sermayeyi çekme konusunda net sinyaller veren Sarkozy hükümeti yönetimi altında İslami finansmanı teşvik etmek için girişimlerde bulunmuştur. Daha sonra bazı katılım bankaları, Fransa'nın İslami finans için sunduğu fırsatları öğrenmek amacıyla Fransa'yı ziyaret etmeye başlamışlardır (<https://www.hespress.com>, 2019)

1.1.5.3. Türkiye Deneyimi

Türkiye'de, İslami finans 1984'te ortaya çıkmış ve dönemin Türk hükümeti, katılım bankalarının oluşumuna izin veren bir karar almıştır, bu karar katılım finansına yönelik olmasına rağmen, o dönemin hükümetleri katılım finansına çok fazla ilgi duymuyordu. Fakat 2002 sonrasında AKP iktidara geldiğinde bu durumun açıkça değiştiği bilinmektedir.

2019 yılsonu itibariyle Türkiye'de altı katılım bankası bulunmaktadır. Bu bankalar, kuruluş tarihine göre sırasıyla Albaraka Türk Katılım Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası, Ziraat Katılım Bankası, Vakıf Katılım Bankası ve Emlak Katılım bankasıdır. Bunlardan Ziraat Katılım, Türkiye Finans ve Vakıf Katılım devlet bankasıdır.

Tablo 3'te gösterildiği gibi 2019 yılsonu rakamlarına göre Türkiye'de faaliyet gösteren 6 katılım bankasının yurt içi ve yurt dışı toplam şube sayısı 1.179'dur. 2019 yılsonu itibarıyla katılım bankalarının toplam çalışan sayısı bir önceki yıla göre %2,5 oranında artarak 16.040 kişi olmuştur.

Tablo 3: Türkiye'deki Katılım Bankaları Şube ve Personel Sayısı Gelişimi (2012-2019)

Yıllar	Şube Sayısı	Büyüme (%)	Personel Sayısı	Büyüme (%)
2010	607	7	12677	7
2011	685	13	13851	9
2012	828	21	15356	11
2013	966	17	16763	9
2014	990	2	16270	(3,1)
2015	1080	9	16554	1,7
2016	959	(11,2)	14467	(12,6)
2017	1032	8	15029	3,9
2018	1122	8,7	15654	4,2
2019	1179	5,1	16040	2,5

Kaynak: BDDK

Türkiye'de katılım bankaları arasında 2019 yılında en yüksek net kârı 1.109,8 milyon TL ile Kuveyt Türk Katılım Bankası elde etmiştir. Net kârda Kuveyt Türk'ü 516,7 milyon TL ile Ziraat Katılım, 378,2 milyon TL ile Türkiye Finans Katılım Bankası, 324,9 milyon TL ile Vakıf Katılım, 63,4 milyon TL ile Albaraka Türk ve 45 milyon TL ile Mart 2019'da faaliyete başlayan Emlak Katılım izlemiştir. Varlıkların büyüklüğü açısından Türkiye'deki katılım bankaları 2019 yılında 2018 yılına kıyasla %37,5'lik büyüme

oranıyla önemli bir artış elde etmişlerdir. Türkiye'deki katılım bankalarının varlıklarının toplam değeri yaklaşık 285 milyon TL'dir (TKBB, 2019: 59).

Tablo 4: Türkiye'deki Katılım Bankalarının Aktif Gelişimi ve Sektör İçindeki Payı (2015-2019) (Milyon TL)

Yıllar	Toplam Aktifler	%Değişim	%Sektörel Pay
2015	120.252	15,27	5,1
2016	132.874	10,5	4,9
2017	160.136	20,5	4,9
2018	206.806	29,1	5,3
2019	284.459	37,5	6,3

Kaynak: TKBB, BDDK

Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın varlıkları 2019 yılında yaklaşık 104,4 milyar TL (Türkiyen'in en büyük aktif toplamına sahip katılım bankası olmuştur), Türkiye Finans Katılım Bankası'nın varlıkları ise 52,4 milyar TL tutarındadır. Albaraka Türk, 51,4 milyar TL ile üçüncü sırada yer almaktadır. Dördüncü, beşinci ve altıncı sıradaki Ziraat Katılım Bankası, Vakıf Katılım Bankası ve Emlak Bankası'nın varlıkları ise sırasıyla 36,4 milyar TL, 30,3 milyar TL ve 9.2 TL tutarında aktife sahiptir (TKBB,2019:61).

Yeni katılım bankası açma, geleneksel bankalarda İslami pencereler açma veya İslami finans eğitimi verme gibi hususlar dikkate alındığında, İslami finansa her geçen gün artan bir ilginin olduğu ve bunun da büyüme rakamlarına yansıdığı görülmektedir. Bu amaçla Türk üniversiteleri bağımsız bir alan olarak İslami finans eğitimi vermeye başlamışlardır.

Anlatılan deneyimlerin ışığında ve küresel açıdan değerlendirildiğinde katılım bankacılığı işlemlerinde yer alan en önemli faktörler şöyle sıralanabilir (<https://www.addustour.com>, 2020).

Birincisi, almak ya da vermek suretiyle olsun, faizli işlem yapılması haramdır. Faizin yasaklanması bütün tek tanrılı dinler tarafından kabul edilmiş, günümüz para ve finans sisteminde de temel bir hata olduğu kabul edilmiştir.

İkincisi, kâra ve zarara katılım ilkesidir. Bunun dayanağı, Hz. Peygamber'in "El-haracü bi'd-daman" sözüdür. Yani kişi, malın hasar sorumluluğunu üstlendiği zaman onun kârını elde etmeye hak kazanmaktadır.

Üçüncüsü, belirsizlik (garar) içeren satımın yasak olmasıdır. Bu, sahip olunmayan veya bilinmeyen malın satımıdır. Genel olarak hile, belirsizlik ya da aldatma niteliğinde olan tüm yapılar garardır.

Dördüncüsü, finansman sözleşmelerinde yer alan irade beyanı, taraflar ve sözleşmenin konusu olarak sıralanabilecek üç unsurun netliği, şeffaflığı ve kutsallığı ilkesidir.

Beşincisi, İslami finansın gerçek ticari işlemlerle veya genel olarak gerçek ekonomik faaliyetle bağlantılı olmasıdır.

Altıncısı, zengin ve fakir arasındaki eşitsizlikleri ve farklılıkları azaltmak için dayanışma ve sosyal uyumun sağlanmasıdır. Bu sebeple İslami finans, bağış ve sosyal yardımların yanında karz-ı hasen gibi uygulamalarla da ihtiyaç sahibi insanlara hizmet vermektedir.

Yedincisi, İslam hukuku ile uyumlu ve topluma fayda sağlayan projelere para yatırma ilkesidir.

1.1.6. Katılım Bankalarının Amaçları

Katılım bankaları, yalnızca bazılarının tanımladığı gibi gönüllü işler yapan hayır kurumları değildir. Ayrıca onlar, geleneksel bankaların sağladığı hizmetler ile sınırlı değildir, bunun ötesine geçmektedirler. Hedeflerinin üç ana noktada toplandığı söylenebilir. Bu noktalar aşağıda gösterilmiştir (Brahimi, 1997: 191):

1.1.6.1. Katılım Bankalarının Finansal Hedefleri

- Fonları devre dışı bırakmak ve biriktirmek yerine, kalkınma için mevduat sağlamak. Bu, İslami bankaların en önemli hedeflerinden biridir ve bu hedefin önemi, fonların meşru yollarla, toplumsal kâr elde etmek amacıyla kullanılmasını sağlamasıdır.(Yüce Allah, "...Altın ve gümüşü biriktiren ve onu Allah yolunda infâk etmeyen kimselere acı bir azabı haber ver" (Tevbe, 9/34) buyurmuştur).
- Bankacılık faaliyetleri neticesinde uygun şekilde kâr elde etmek, herhangi bir ekonomik kurumun nihai amacıdır.
- Yatırımcılara ve iş adamlarına İslami ilkelere uygun birçok fırsat sunarak yatırımı teşvik etmektir. (Bu enstrümanlara örnek olarak mudarebe, müşareke, murabaha ve diğer İslami finansman yöntemleri verilebilir).

1.1.6.2. Katılım Bankalarının Müşterilerine Özel Hedefleri

- Risk seviyesinin kabul edilebilir düzeyde kalmasını ve mevduatlardan günlük çekimler karşısında nakit akışının devam etmesini sağlamak amacıyla banka projelerinde çeşitlendirme politikasını izlemek. Böylece, yatırım mevduatı sahiplerine güven ortamı oluşturmak.
- Yatırım yapmak için fon talep eden proje sahiplerine, İslam hukuk kurallarına uygun yöntemlerle eldeki mevduatlardan gerekli fonu sağlamak.
- Daha fazla müşteri çekmek için yüksek kaliteli bankacılık hizmetleri sunmak.

1.1.6.3. Katılım Bankalarının Özel Hedefleri

- Katılım bankaları, hedeflerine ulaşabilmek için eğitim amaçlı seminerler düzenleyerek insan kaynağının yeteneklerini geliştirmeyi amaçlamaktadır.
- Katılım bankaları, bankacılık sektöründe rekabet edebilecek ve varlığını sürdürebilecek güçlü bir büyüme oranına ulaşmaya çalışmaktadır.
- Katılım bankalarının hedeflerine ulaşabilmesi ve müşterilere en yakın yerlerde bankacılık hizmetleri sunabilmeleri, yalnızca toplum içindeki coğrafi yayılma yoluyla başarılabilir.

1.1.6.4. Katılım Bankalarının Özellikleri

Katılım bankaları, diğer geleneksel bankalardan şu farklı özelliklere sahiptir (El-Vadi ve Semhan 2007: 44).

- Almak ya da vermek suretiyle olsun, faizli işlem yapmamak. Çünkü Yüce Allah şöyle buyurmuştur: “Ey iman edenler! Allah’tan korkun ve gerçekten iman etmiş iseniz faizden kalanı bırakın. Bunu yapmazsanız Allah ve Resulü tarafından size bir savaş açıldığını bilin. Eğer tövbe ederseniz, haksızlık etmemek ve haksızlığa uğramamak üzere anaparanız sizindir” (Bakara, 2/ 278-279).
- Katılım bankalarında para ticareti yapmamak. Katılım bankası parasal borç almaz veya vermez, toplumdaki gerçek projelere katılmak amacıyla aynı finansman sağlar. Böylece, banka ile müşteri arasındaki ilişkiyi alacaklı ve borçlu ilişkisi değil, katılım ilkesine dayalı bir ilişki haline getirmiş olur.

- “Nimet, külfet karşılığıdır” (kâr ve zararda ortaklık) ilkesini, müşterileri ile gerçekleştirdiği işlemlerde temel ilke olarak kabul etmek.
- Malın gerçek sahibinin Allah olduğu, insanın bu malı sadece bir emanetçi olarak tuttuğu ve tasarruflarını Allah’ın rızasına uygun şekilde yapması gerektiği ilkesini kabul etmek.
- Kişinin, malı tazmin etme sorumluluğunu üstlendiği zaman onun kârını almasının caiz olduğunu belirten “Malın getirisi, hasar sorumluluğu karşılığıdır” ilkesini uygulamak.
- Topluma hizmet etmeyi, onu geliştirmeyi ve ekonomik kalkınmayı sosyal gelişmeyle birlikte sağlamayı amaçlamaktadır. (Örneğin zekât fonları ve ihtiyaç sahiplerine karz-ı hasen sağlanması, bu amacı gerçekleştirecek araçlardandır).

1.1.7. Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasındaki Temel Farklar

Bazen, katılım bankaları ile geleneksel bankalar arasındaki farkın yalnızca faizle ilgili olduğunu düşünebilir. Ancak fark bundan daha fazladır. Tablo 5, katılım bankaları ile geleneksel bankalar arasındaki en önemli farklılıkları göstermektedir.

Tablo 5: Katılım Bankaları ve Geleneksel Bankalar Arasındaki Temel Farklar

Karşılaştırılan Yönler	Katılım Bankaları	Geleneksel Bankalar
Tanım	Katılım bankaları, birbirine bağlı bir toplumun inşasına hizmet etmek, adil bir gelir dağılımı sağlamak ve İslam hukuku kapsamında fon temin edip bunları kullanmak amacıyla kurulan bir bankacılık kurumudur. (Al-mekkavi, 2012: 12)	Geleneksel bankalar, faaliyetleri mevduat kabul etmek ve kredi vermek (fon fazlası olanlarla fon açığı olan yani para sıkıntısı çekenler arasında bir arabuluculuk) olan finansal kurumlardır. (İbrahim el- Hintçe, 1996: 4)
Kuruluş Tarihi	Başlangıcı 1963 yılına uzanmaktadır. Asıl lansmanı 1975'tedir, bu durum sistemin modern bir deneyim olduğunu göstermektedir.	Ticari bankaların kuruluş tarihi, 1157 yılına kadar gitmektedir. Bu durum sistemin bankacılık alanındaki uzun deneyimini göstermektedir.
Faizli İşlem	Faizli işlem yapılmaz.	Tüm banka işlemlerinde faiz esastır.
Karz-ı Hasen	Karz-ı hasen vardır.	Karz-ı hasen yoktur, faizli kredi vardır.
Zekât Fonu	Mevcuttur.	Mevcut değildir.
Fon Kullanma Yöntemleri	Mudarebe, murabaha ve müşareke dahil olmak üzere birçok fon kullanma şekli vardır.	Çok çeşitli faizli kredi enstrümanları mevcuttur (Ticari bankalar bütün faaliyetlerini esas olarak krediye bağlı olarak yürütür).
Müşteri İlişkileri	Kâr ve zararı paylaşan bir ilişki mevcuttur.	Borçlu-alacaklı ilişkisi mevcuttur.
Paraya Yaklaşım	Para bir değişim aracıdır, birincil amaç değildir.	Para, alınıp satılan ve aradaki farktan kazanç sağlanan bir maldır.

Kontrol	İslam Hukuku kontrolüne tabidir.	İslam Hukuku kontrolüne tabi değildir.
Şefkat, Kolaylık ve Hoşgörü İlkesine uyum	Müşterinin durumunu dikkate alır ve borcun vadesinde ödenmemesi durumunda para cezası veya faiz talep etmez.	Borcunu ödemeyen herhangi bir kişi, para cezası veya ek faiz ödemekle yükümlüdür.
Sosyal Gelişim	Sosyal gelişme, katılım bankasının en önemli hedeflerinden biridir (Örneğin zekât fonları ve ihtiyaç sahiplerine karz-ı hasen sağlanması)	En önemli amacı, sadece kârı maksimize etmektir.

1.2. Katılım Bankalarında Finansman Yöntemleri

Katılım bankalarının İslam hukuku ile uyumlu olarak kullandığı pek çok finansman yöntemi vardır. Bunlardan en önemlileri şöyle sıralanabilir:

- Satın Alma Emriyle Murabaha Yöntemi
- Mudarebe Yöntemi
- Müşareke Yöntemi
- İstisna' Yöntemi
- Selem Yöntemi
- Mülkiyetin Devri ile Sona Eren İcare Yöntemi
- Vadeli Satış Yoluyla Finansman
- Sukuk Yöntemi
- Karz-ı Hasen Yöntemi

1.2.1. Satın Alma Emriyle Murabaha Yöntemi (Murabaha to Purchase Orderer "MPO")

Satın alma emriyle murabaha; sözleşme sırasında, ilk satış fiyatında belirli bir artış yaparak gerçekleştirilen kârlı satış olarak tanımlanabilir. Bu işlem, katılım bankasının müşterinin isteği üzerine bir emtiayı satın alıp, daha sonra ilk satış fiyatından daha yüksek bir fiyatla vadeli olarak satmasıdır. Bu formül, hem taraflara (banka ve müşteri) olan kolaylığı, hem de müşareke ve mudarebe gibi diğer yöntemlere kıyasla düşük riskli olması nedeniyle müşterilerin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir esnekliğe sahiptir. Satın alma emriyle murabaha yöntemi, aynı zamanda bu çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır.

1.2.2. Mudarebe Yöntemi (Partnership Model)

Mudarebe, bir tarafın (banka veya müşteri) başka bir tarafa yatırım yapmak amacıyla para vermesi ve aralarındaki kârı (% 30 ve % 70 gibi) daha önceden kararlaştırılan bir orana göre paylaşımları esasına dayanan ortaklık türüdür. Zarar ortaya çıkması durumunda sadece sermaye sahibinin zarara katlanır, işletmeci ise emeğini kaybetmiş olur.

Mudarebenin meşruiyeti ile ilgili, Hz. Peygamber (sav)'in peygamber olarak gönderilmeden önce Hz. Hatice'nin malını mudarib olarak işletmek amacıyla Suriye'ye gitmesi olayı ifade edilebilir. Müslümanlar bu işi herhangi bir aykırılık olmadan sürdürdüler. Bu sebeple alimler, mudarebe modelinin kabul edilebilirliği konusunda görüş birliğine varmışlardır (Şeyhûn, 2002: 116).

Önceki dönemlerde uygulanan mudarebe sözleşmelerinin çoğunlukla kısa vadeli olduğu görülmektedir. Çünkü tüm işlemlerin kısa vadede tamamlanması mümkündür. Ancak günümüzde ekonomik faaliyetlerin gelişmesi ve büyük ticari projelerin ortaya çıkmasıyla, mudarebenin kısa vadede uygulanması fiili olarak neredeyse imkânsız hale gelmiştir. Nitekim mudarebedeki temel ilke, "tandid²" olarak ifade edilen, sözleşmenin tüm mallar tasfiye edilene kadar devam etmesidir. Bu ilkenin önemi, işçinin hakkı ile ilgili ortaya çıkmaktadır. Öyle ki, kâr dağıtımının ölçütleri, malların tasfiye edilmesine bağlıdır. Bazen malların satılarak hemen paraya dönüştürülmesi zordur ve bu sayede sorun çözülemez hale gelebilir. Bu sebeple çağdaş fakihler bu sorunu hükmi tandid³ uygulaması ile çözmeye çalışmışlardır (Ali, 2002: 56).

1.2.2.1. Mudarebe Türleri

Mudarebe, en önemlileri aşağıdakiler olmak üzere farklı açılardan birkaç türe ayrılmaktadır (Semhan, 2000: 8).

Şartlarına Göre Mudarebe Çeşitleri:

- Mutlak Mudarebe (Unrestrictive Mudarabah): İşin niteliği, mudarebe yapılacak zaman veya yerle ilgili olarak, işletmeci üzerinde herhangi bir kısıtlama veya özel şartın bulunmadığı mudarebe türüdür. Mutlak mudarebe, katılım bankalarında

² Tandid, malların satılarak paraya dönüştürülmesidir.

³ Hükmi tandid, varlıkların parasal değerleriyle değerlendirilmesi anlamına gelir.

yaygın olarak uygulanan mudarebe türüdür. Çünkü yatırılan parayı işletmekte olan banka, sermayenin en uygun kullanım alanını seçmekte serbest olacaktır. Bu durum, sermayeyi yatırmada esneklik sağlamaktadır.

- Sınırlı Mudarebe (Restrictive Mudarabah): Sermaye sahibinin, işletmeciyi ticareti yapılacak mal, mekân veya zaman açısından sınırlandırması ile kurulan mudarebe sözleşmesidir. Mudarebe sözleşmesi kurulurken bu koşullar belirlenmelidir.

Taraflara Göre Mudarebe Çeşitleri:

- İkili Mudarebe: Sözleşmeye sadece iki taraf dahil olmaktadır. Birinci taraf sermayenin sahibi, diğeri ise işverendir. Taraflardan her birinin, gerçek kişi veya - banka ya da başka bir kurum olarak - tüzel kişi olmasının mümkün olduğunu dikkate almak gerekmektedir.
- Ortak veya Çoklu Mudarebe: İlişkinin çoklu olduğu bir mudarebe türüdür. Yani birden fazla sermaye sahibi veya birden fazla işletmeci bulunur. Ayrıca hem sermaye sahibi, hem de işletmeci taraf birden fazla kişiden oluşabilmektedir.

1.2.2.2. Mudarebe Formülünde Temettü Dağıtımının Pratik Bir Örneği

Aşağıda yer alan örnekler, projeye katkıda bulunan taraflara göre pratik olarak bir temettü dağıtımının nasıl yapıldığını göstermektedir.

Örnek 1: İkili Mudarebe:

Kişi, dört ay vadeyle Katılım Bankası'na \$ 150.000 yatırım yapmak isterse ve bu girişimin dört ay içinde \$ 10.000 kâr ettiği varsayılırsa banka ve kişi tarafından kazanılan kâr payları şöyle olacaktır: (Kişi ile banka arasında kararlaştırılan kâr payı oranı sırasıyla %70 ve % 30)

Kâr Miktarı: \$ 10.000

İlgili Kişinin Kâr Oranı: %70 x 10.000 = \$ 7000

Katılım Bankası'nın Kâr Oranı: % 30 x 10.000 = \$ 3000

Girişimin \$ 10.000 zarar ettiği varsayılırsa durum şöyle olacaktır:

Zarar Miktarı: \$ 10.000

Girişimin Net Sonucu: \$ 140.000

Not: İşletmeci, bu ortaklığın maruz kalabileceği herhangi bir zarara katılmak zorunda değildir.

Örnek 2: Çoklu Mudarebe:

Bankanın müşterilerinden aşağıda Tablo 6’da yer alan mevduatları topladığı varsayılırsa;

Tablo 6: Müşteri Mevduatları

Müşteriler	Mevduat Miktarı (000)	Süre (Aylar)
Müşteri 1	1.000 \$	12
Müşteri 2	700 \$	9
Müşteri 3	800 \$	7
Müşteri 4	500 \$	6
Toplam	3.000 \$	34

Ayrıca Banka’nın müşterileri için aşağıdaki işlemleri finanse ettiği de kabul edildiğinde;

İşlem 1: 2000\$

İşlem 2: 1500\$

İşlem 3: 1000\$

İşlemler Toplamı = 4500\$ (Bankanın kendi sermayesinden yatırdığı miktar 12 ay boyunca 1500\$’dır)

Bankanın kâr payının% 60 olduğu varsayılırsa, yılsonunda işlemlerin kârı aşağıdaki gibi olacaktır:

İşlem 1 = 1000\$ (1000 x Banka payı %60) = 600 \$

İşlem 2 = 800\$ (800 x Banka payı %60) = 480 \$

İşlem 3 = 600\$ (600 x Banka payı % 60) = 360 \$

Toplam Kâr = **1440 \$**

Yatırım Faaliyetleriyle İlgili Genel ve İdari Giderler 150\$ olursa

Dağıtılabilir Kâr (DK) : 1440 – 150 = **1290 \$** olacaktır.

Bu kâr, Nemr yöntemi denilen bu yönteme göre kâr aşağıdaki tablodaki gibi dağıtılmaktadır:

Tablo 7: “Nemr” Yöntemi Kullanarak Kâr Dağıtımı

Müşteriler	Mevduat Miktarı (1000)	Süre	(Miktar * Süre) Nemr	DK / Top. Nemr	Kâr Payı
Müşteri 1	1.000\$	12	12.000	0,0287	345\$
Müşteri 2	700\$	9	6.300	0,0287	181\$
Müşteri 3	800\$	7	5.600	0,0287	161\$
Müşteri 4	500\$	6	3.000	0,0287	86\$
Banka	1.500\$	12	18.000	0,0287	517\$

1.2.3. Müşareke Yöntemi (Partnership Model)

Müşareke yöntemi, ülke ekonomisinin gelişmesine katkı sağlaması nedeniyle İslami finansın en önemli formüllerinden biri olarak kabul edilebilir. Bu modelde katılım bankası belirli bir projeyi hayata geçirmek için gereken finansmanın bir kısmını, müşteri ise kalan kısmını sağlamaktadır.

Müşareke yöntemi uygulamasında; eğer işlemin sonucunda kâr elde edilirse önceden belirlenmiş oranlara göre taraflar arasında dağıtılır. Zarar durumu oluşur ise taraflar şirkete koydukları sermaye oranlarına göre zarara katılırlar. Sermaye paylarında, iş ve sorumlulukta yahut kâr oranlarında hissedarlar arasında eşitlik gerekli değildir (El-Vatyan, 2000: 129).

1.2.3.1. Müşareke Şekilleri

- Sabit Müşareke: Banka, ortaklığı tamamlamak için bir son tarih belirlemeden belirli bir projeye katılır. Banka sadece sermaye açısından değil, proje yönetimi ve denetiminde de ortak olmalıdır. Aynı şekilde, projeden kaynaklanan tüm kar ve zararlarda iki taraf arasında kararlaştırılan oranlarda ortaklık kurulmalıdır (El-Vadi ve Samhan, 2007:169).
- Geçici Müşareke: Bankanın bir projeye, gelecekte katılımı sonlandırmak üzere bir son tarih tespit ederek belirli bir kâr oranıyla katılımını ifade eder. Bu müşarekenin de iki türü mevcuttur (El-Vadi ve Samhan, 2007:169):
- Belirli Bir İşlemin Finansmanına Katılmak: Banka ile kurum arasında belirli bir projenin finanse edilmesi ortaklığı olup projenin tamamlanmasından sonra tasfiye edilir. Böylece taraflar kâr ve zararı kararlaştırdıkları oranda paylaşırlar ve her bir taraf ilk sermayesini geri alır.

- Mülkiyetin Devri ile Sona Eren Müşareke (Azalan Müşareke): Belirli bir projenin gerçekleştirilmesinde katılım bankası ile müşterinin ortaklığıdır. Bu projeye banka ve diğer ortak belirli oranlarda sermaye koyarlar. Projenin devam etmesiyle, bankanın hisseleri müşteriye devredilir. Müşteri, projenin tüm hisselerine sahip oluncaya kadar kademeli olarak bankanın hisselerini satın alır.

1979 tarihli Dubai İslam Bankası Konferansı, mülkiyetin devri ile sona eren müşarekeyi onaylamış ve meşru olması için aşağıda sayılan şartlardan biriyle yürütülmesi gerektiğini açıklamıştır (El-Garib, 1996: 63):

- Banka, müşterisinin banka payını ayrı bir sözleşme kapsamında satın aldığı ve bunun ortaklık sözleşmesinin tamamlanmasından sonra olması gerektiği konusunda müşteri ile anlaşmaya varmalıdır. Böylece taraflar hissesini projedeki ortağına veya başkalarına satma konusunda hareket özgürlüğüne sahip olacaktır.
- Getiriden aldığı payın yanı sıra, finansmandaki açığını kapatmak için banka kazanılan gelirin bir kısmını tahsis etme konusunda ortakla banka anlaşır. Bu, gelirin üç bölüme ayrıldığı anlamına gelir: bankanın kâr payı, ortağın kâr payı ve bankanın finansman açığını kapatmak için üçüncü bir hisse.
- Proje paylara bölünür. Ortak, her yıl bankanın hisselerini satın alma hakkına sahiptir. Böylece bankanın hisseleri, ortak proje hisselerinin tümüne sahip olana ve tüm projenin mülkiyetini elde edene kadar azalır.

Mülkiyetin devri ile sona eren müşareke, özellikle inşaat endüstrisi için uygun olmakla beraber, bu durum onun başka alanlarda uygulanmasını engellemeyecektir.

1.2.3.2. Yatırım Getirilerinin Müşareke Yöntemine Göre Dağıtımı

Çok karıştırılan Müşareke ve Mudarebe yöntemlerinin farkını kısaca ortaya koyduktan sonra katılım bankalarında kârın, mülkiyetin devri ile sona eren müşareke yöntemine göre nasıl dağıtıldığını bir örnek üzerinden göstermek daha uygun olacaktır.

Müşarekede sermaye bütün taraflarca konulurken mudarebede sermayeyi bir taraf sağlamakta, müşarekede ortaklığı her iki taraf birlikte yönetirken, mudarebede sermayedar işletmeciye yönetim konusunda müdahil olamaz, mudarebede zarar sermayedardan gider ve mudarib zaman ve emeğini kaybederken müşarekede ise zarar

sermaye oranında, kâr ise anlaşılan oranda her iki tarafça paylaşılmaktadır. (Bayındır, 2012: 77)

Örnek: Bankanın bir müşteriyle, bir projeyi, mülkiyetin devri ile sona eren müşareke yöntemine göre finanse ettiği varsayıldığında;

Yedi yıllık bir projenin sermaye maliyeti 100.000 \$, bankanın koyduğu sermaye miktarı ise 40.000 \$ ise geri kalan 60.000 \$'ın müşteri tarafından sağlanmış olduğu kabul edilmiştir.

İşletmeci olan müşterinin getirisinin proje kârının % 20'si olması ve kârın geri kalanının (% 80) proje sermayesindeki katılım oranına göre sermayedarlar arasında dağıtılması konusunda iki tarafında anlaştığı varsayılırsa bu durumda bankanın projeden çıkışı beş yıl sürecek ve çıkış süreci üçüncü yılın sonunda başlayacaktır. Müşteri, bankanın projedeki payını ödemek için yılda 8,000 dolar feragat etmelidir.

Yıllık getiriler aşağıda verildiği üzere değişken olacaktır:

1. yıl: 20.000 \$

2. yıl: 30.000 \$

3. yıl: 25.000 \$

4.yıl: 40.000 \$

5. yıl: 35.000 \$

6. yıl: 15.000 \$

7. yıl: 10.000 \$

Temettü dağıtımı ise aşağıdaki gibi olacaktır:

İlk yıl

İşletmeci Müşterinin Payı : % 20 x 20.000 = 4000\$

Net Getiri: 20.000 – 4000 = 16.000\$

Bankanın Payı : % 40 x 16.000 = 6400\$

Müşterinin Payı : % 60 x 16.000 = 9600\$

İkinci yıl

İşletmeci Müşterinin Payı : $\% 20 \times 30.000 = 6000\$$

Net Getiri: $30.000 - 6000 = 24.000\$$

Bankanın Payı : $\% 40 \times 24.000 = 9600\$$

Müşterinin Payı : $\% 60 \times 24.000 = 14.400\$$

Üçüncü yıl

İşletmeci Müşterinin Payı : $\% 20 \times 25.000 = 5000\$$

Net Getiri: $25.000 - 5000 = 20.000\$$

Bankanın Payı : $\%40 \times 20.000 = 8000\$$

Müşterinin Payı : $\%60 \times 20.000 = 12.000\$$

Banka projeden ayrılmaya başladığı için 3. yılın sonundan 7. yılın sonuna kadar, müşteri bankaya, bankanın ilk yatırdığı sermayeyi geri ödemek amacıyla 8000\$ tutarında bir miktar verecektir.

Bankanın Payı: $8.000 + 8.000 = 16.000 \$$

Müşterinin Payı: $12.000 - 8.000 = 4.000 \$$

Dördüncü yıl

İşletmeci Müşterinin Payı : $\%30 \times 40.000 = 12.000\$$

Net Getiri: $40.000 - 12.000 = 28.000\$$

Bankanın Sermayeden Payı: $40.000 - 8000 = 32.000\$$ a düşmüştür.

$32.0000/100.000$: $\% 32$ (banka) , $\% 68$ (müşteri)

Bankanın Payı : $\% 32 \times 40.000 = 12.800\$$

Müşterinin Payı : $\% 68 \times 40.000 = 27.200\$$

Dördüncü yılın sonunda da yine müşteri bankaya 8000\$ tutarında bir miktar verecektir.

Bankanın Payı: $12.800 + 8000 = 20.800\$$

Müşterinin Payı: $27.200 - 8000 = 19.200\$$

Bu süreç, yedinci yılın sonunda, banka sermayesi tasfiye edilinceye kadar bu şekilde devam edecektir (diğer yılların gösterilmesine ihtiyaç duyulmamıştır). Böylece müşteri tüm projenin sahibi olacak ve banka yedinci yılın sonunda tamamen projeden çıkmış olacaktır.

Verilen örnekteki miktarlar aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tablo 8: Kârların Azalan Müşareke Yöntemine Göre Dağıtımı

Yıl	Bankanın Finansmandaki Payı	Müşterinin Finansmandaki Payı	İşletmeci Müşterinin Payı	Bankanın Getiri Payı	Müşterinin Getiri Payı	Gelirler
1	40.000	60.000	4000	6400	9600	20.000
2	40.000	60.000	6000	9600	14.400	30.000
3	40.000	60.000	5000	16.000	4000	25.000
4	32.000	68.000	8000	18.240	13.760	40.000
5	24.000	76.000	7000	14.720	13.280	35.000
6	16.000	84.000	3000	9920	2080	15.000
7	8.000	92.000	2000	8640	(640)	10.000

1.2.4. İstisna' Yöntemi

İstisna', önceden kararlaştırılan şartlar çerçevesinde bir tarafın belirli bir fiyattan, belirli bir teslimat tarihinde belirli bir ürün üretmeyi taahhüt ettiği sözleşme olarak tanımlanabilir. İstisna', taahhüt eden tarafın gerekli işi kendinin yapmasını gerektirmez, işi kendisinin gözetim ve sorumluluğu altında yürüten başka bir tarafa sunabilir. Bu yöntemin kullanılmasının temel amacı, İslam ülkelerindeki endüstriyel kalkınmayı desteklemek ve teşvik etmektir (El-Vadi ve Semhan 2007: 233).

İstisna'ya dayalı finansman talepleri katılım bankalarında aşağıda verilen iki yöntemden birisiyle yapılabilir (Akun, 2009: 117):

Birinci Yöntem: Müşteri projenin sahibidir, banka ise üretici konumundadır. Banka, projeyi yürütmek için profesyonel bir yüklenici atar. Banka, yüklenici ile ikinci bir istisna' sözleşmesi yapar, burada banka proje sahibi olarak hareket eder ve yüklenici, üretici rolüyle hareket eder. Proje sahibi, bankanın sağladığı tüm hizmet giderlerini süreç içinde herhangi bir zamanda ödeyebilir.

İkinci Yöntem: Banka proje sahibidir, müşteri ise üretici (yüklenici) konumundadır. Bu durumda, banka projenin sahibi ve maliki olur. Projenin tamamlaması için müşteriyi (üretici) görevlendirir.

İstisna' sözleşmesi, piyasada gerekli olan yeni malların üretimi için uygulanacak alternatif sözleşmelerin bir örneği olması ve aynı zamanda İslam ülkeleri arasında mal üretiminde teknolojik gelişmelerin kullanılmasını desteklemesi açısından önem arz etmektedir.

1.2.5. Selem Yöntemi (Purchase with Delayed Delivery)

Selem, faizli kredi uygulamasına alternatif olabilecek finansman formüllerinden biridir. (Yunus el-Mısıri, 2012: 81)

Selem, fiyat peşin verilmek suretiyle bir malın vadeli satışdır. Finansmanda selem yöntemi aslında kredi yerine bir satış niteliğinde olduğu için yatırım finansmanıdır. Bu yöntem, miktarı ve kalitesi sözleşme sırasında bilinen ve çoğu tarımsal ürün olan emtialar için uygundur. Aynı zamanda konut ve gayrimenkullerin finanse edilmesinde de bu finansman yönteminin uygun olduğu bilinmektedir.

1.2.6. Mülkiyetin Devri ile Sona Eren İcare Yöntemi (Renting For Purchase Ending with Ownership)

Katılım bankası belli bir varlığı, belli bir süre için başka birine kiralar. Kira süresi sona erdikten sonra, taksitleri (kirayı) ödeyen müşteri mala sahip olur. Bankacılıkta kullanılan leasing yönteminin bir uygulaması da denilebilir. Uygulamanın aşağıda pratik bir örneği yer almaktadır:

Daire sahibi olmak isteyen bir kişi satılık olarak ilan edilen bir daireyi inceledikten sonra örneğin 50 bin dolara satın almak isterse ve satın alacak parası olmadığında daireyi almak amacıyla Mülkiyetin Devre ile Sona Eren İcare yöntemi kullanarak finansman sağlamak için katılım bankasına başvurursa yapılacak işlemler şu şekilde tarif edilebilir:

Banka ilgili kişinin talebini inceledikten sonra kendi şartlarını sunar. Örneğin;

- Kiralama süresi 20 yıldır ve bu süre sonunda kiralanın varlığın mülkiyeti kişiye geçer.
- Kiracı, kira için 5.000 \$ peşinat öder.

- Aylık kira primi, kira bedelinin ilk taksiti hariç, bankanın yıllık net gelirinin % 4'ü olduğu varsayılacaktır.

Böyle bir durumda taraflar anlaşırsa kiralama süresi boyunca bankanın elde edeceği kârı, bankanın yıllık ortalama kârı, kiracının ödeyeceği aylık taksitleri ve kiracının kiralama süresi sonunda ödeyeceği tutarın tamamını şu şekilde hesaplanacaktır:

- Banka daireyi 50.000 \$ 'a satın alır ve müşteriye kiralar karşılığında da müşteriden 5.000 \$ avans alır, böylece banka maliyetini 45.000 \$'a indirmiş olur.
- Peşinat sonrası bankanın elde edeceği kâr, kiralık dairenin alım fiyatından Peşinat x Kâr Oranı x Kiralama Süresi düşülerek bulunur.

$$= (50.000 - 5.000) \times 0,04 \times 20$$

$$= 36.000 \$$$

- Bankanın yıllık ortalama kârı ise; bankanın toplam kârının kiralama süresine bölünmesiyle bulunacaktır.

$$= 36.000 / 20$$

$$= 1800 \$$$

Kullanılan finansman yöntemi Mülkiyetin Devre ile Sona Eren İcare olduğu için dönem sonunda kiracı dairenin sahibi olacaktır. Böylelikle kiracının ödeyeceği aylık taksitler hesaplanırken ödenen prim aslında daire kirası + daire fiyatının bir kısmının bileşimi şeklinde olacaktır. Bu durumda;

- Dairenin kira taksitleri; $45000 / 20 = 2250 \$$ (Yıllık kira) ve dairenin anapara taksitleri; $36000 / 20 = 1800 \$$ (Daire bedelinin yıllık taksit tutarı şeklinde ifadesi) olarak hesaplanır.

Sonuç olarak kiracı yılda toplam 4050 \$ ($2250+1800$) ya da aylık olarak ifade edilirse 337.5 \$ ($4050/12$) kira primi ödeyecektir. Böylelikle kiralayanın kiralama süresi sonunda ödeyeceği toplam tutar; $(337,5 \times 240) + 5000 = 86.000 \$$ olacaktır.

1.2.7. Vadeli Satış Yoluyla Finansman (Taksitli Satış)

Banka, belli bir süre için bedelinin bir kısmının ya da tamamının ödenmesini ertelemesine karşılık, müşteriye anlaştığı ürünü peşinen teslim eder. Genellikle erteleme, bedelin tamamında olmaktadır.

Ödemenin süre sonunda tek seferde yapılması halinde, bu satışa vadeli satış denir. Ödeme taksitle yapılmışsa, buna "taksitli satış" denmektedir (Kemal, 1991: 269).

1.2.8. Sukuk Yöntemi

Sukuk; ticari bir varlığın menkul kıymetleştirilerek sertifikalar aracılığıyla satımı işlemidir. Bu sertifikalardan alanlar söz konusu varlığa ellerindeki sertifika oranında ortak olurlar ve bu varlıktan elde edilen kardan ortaklıkları oranında pay alırlar (Özyurt, 2015: 45).

Sukuk uygulamasına İslami Tahviller de denmektedir. Sukuk, bir varlıktan elde edilen nakit akışlarıyla ilgili risk ve getirilerin belirli bir süre için sukuk sahiplerine devredildiği sertifikalardır. Sukuk genellikle varlıkların finansal şartlarını yerine getirmek ve düzenlemek için kurulmuş özel amaçlı şirketler tarafından verilmektedir ve daha çok bir finansman ve yatırım aracı olarak kullanılmaktadır.

1.2.9. Karz-ı Hasen Yöntemi (Benevolent Loan)

Karz-ı hasen, faizsiz olan ve miktarda herhangi bir artış ya da azalış olmadan alınan bir kredidir. Bu kredi, genellikle toplum üyelerinin yararına olan sosyal amaçlar için verilmektedir (Mirakhor ve Iqbal, 2007: 18).

BÖLÜM 2: SATIN ALMA EMRİYLE MURABAHA'NIN TEORİK ÇERÇEVESİ VE KONUyla İLGİLİ LİTERATÜR

2.1. Satın Alma Emriyle Murabaha Kavramı (Murabaha To Purchase Orderer)

Modern dönemde katılım bankalarının ortaya çıkması, çeşitli İslami finansman sözleşmelerinin gelişmesine yol açmıştır. Bu sözleşmelerden en önemlisi, katılım bankaları tarafından önemli ölçüde kullanılan murabaha sözleşmeleridir. Murabaha sözleşmeleri, yalnızca fonların toplum arasında dolaşımı, yoksulluğun azaltılması ve fonların optimum şekilde kullanılması gibi belirli amaçlara ulaşmak için kullanılan araçlardır. Bu bağlamda yüce Allah şöyle buyurmuştur:“(servet), *içinizden sadece zenginler arasında dönüp dolaşan bir şey olmasın diye böyle hükmedilmiştir*” (Haşr,59/7). İşlemi bir bankacılık sözleşmesi haline getiren bu gelişmenin sonucunda, bankacılık terimi olarak “satın alma emriyle murabaha” uygulaması ortaya çıkmıştır. Bu yeni murabaha kavramını modern çağda tanıtan ilk kişi, Dr. Sami Hammûd’dur. Hammûd, konuyu *Tatvîru’l-a’-mâli’l-masarfiyye bimâ yettefikü ve’ş-şerîatü’l-islâmiyye* adlı eserinde ele almıştır. Konuyla ilgili verdiği örnek şu şekildedir: “Doktor, ödeme gücü olmadığı belirli cihazları nakit olarak satın almak istiyorsa, bankadan gerekli cihazları satın almasını ve ilk fiyat üzerinde % 2 ya da % 3 oranında yapılacak bir artışla kendisine satmasını ister. Sonra banka bunları satın alır ve müşteriye satar. Müşteri, ödeme gücüne göre taksitle fiyatı öder.” Bu süreç, kişinin sahip olmadığı bir malı satması gibi değildir. Çünkü banka emtiaya sahip oluncaya kadar onu satmaz ve belirtilen vasıflara uyup uymadığını görmek için alıcıya sunar. Ayrıca bu işlem, tazmin edilmeyen maldan kâr elde etmeyi içermez. Çünkü banka malı satın alır, ona malik olur ve ziyan sorumluluğunu üstlenir. Satın alınan ekipman siparişi veren doktora teslim edilmeden önce ziyan olursa, bu zarar doktor tarafından değil, banka tarafından karşılanır (Hammûd, 1982: 432).

Satın alma emriyle murabaha, emtia almak isteyen bir kişinin bankaya müracaat etmesini ifade etmektedir. Çünkü emtia için nakit olarak ödeyecek parası yoktur. Satıcı vadeli satış işlemi yapmadığı, müşteriyi tanımadığı veya nakde ihtiyacı olduğu için malı vadeli olarak satmaz. Banka, malı peşin bir fiyattan satın alır ve daha yüksek bir vadeli fiyat üzerinden satar (Yunus el-Mısri, 2012: 91).

Satın alma emriyle murabaha işleminde, müşteri bankadan vasıfları belirlenen bir malı satın almasını talep etmektedir. Ayrıca müşteri, emtiayı üzerinde anlaşılan murabaha oranından satın almayı vaad etmektedir. Bedelin, müşterinin imkânına göre taksitler halinde ödenmesiyle işlem sona ermektedir (Hammûd, 1982: 432).

Satın alma emriyle murabaha meselesi, resmi olarak 1989 yılında (h. 1409) Cidde'deki İslam Fıkıh Akademisi'nde tartışılmış ve aşağıdaki kararlar alınmıştır:

Birincisi: Satın alma emriyle murabaha işlemine, şer'i açıdan gerekli olan teslim alma işleminin tamamlanıp malın bankanın mülkiyetine girmesiyle izin verilir.

İkincisi: Vaadleşme (iki tarafça verilir), taraflardan her ikisi ya da birinin muhayyerlik şartı olması durumunda caizdir. Tarafların bağlayıcılık konusunda muhayyer olmaları söz konusu değilse murabaha caiz olmaz.

2.2. Murabahada Finansman Türleri

Murabaha finansmanı iki türe ayrılmıştır:

- Sıradan Murabaha (Basit Murabaha)

Basit murabaha, satıcı ve alıcı olmak üzere yalnızca iki taraftan oluşur. Satıcı, daha önceden verilmiş bir vaad olmaksızın vaade dayanmaksızın emtiayı satın alır ve onun maliki olur. Taraflarca (satıcı ve alıcı) kararlaştırılan kârlı fiyattan satışa sunar. Genellikle işlem tek seferde tamamlanır (Hûce, 2017: 15).

- Banka Murabahası (Satın Alma Emriyle Murabaha)

Bu işlemde müşteri, bankaya önceden belirlenmiş bir mal satın alma talebinde bulunur. Banka, müşteri tarafından verilen vaad doğrultusunda emtiayı satın alır ve murabahalı bir fiyattan vadeli olarak ona satar (Sassi, 2009: 193).

2.3. Basit Murabaha ile Banka Murabahasının Mukayesesi

Tablo 9'da basit murabaha ve banka murabahası arasındaki farklar gösterilmektedir (Yunus el-Mısırî, 2012: 95-97).

Tablo 9: Basit Murabaha ile Banka Murabahasının Mukayesesi

Karşılaştırılan Yönler	Basit Murabaha	Banka Murabahası
Satıcının Mesleğinin Niteliği	Satıcı ürünü önce kendisi için ve kullanmak, kiralamak veya satmak amacıyla satın alır. Bazen malı satın alma ve satma arasında belirli bir zaman geçer	Banka, müşterinin talebi olmaksızın bir ürünü satın almaz. Malı satın alırken amacı, ondan bizzat faydalanmak değildir. Müşteriye yeniden satmak üzere mal satın alır.
Satın Alma Öncesi Vaade Duyulan İhtiyaç	Emtia satıcıya ait olduğu için satış, önceden vaat olmaksızın doğrudan yapılır.	Fiyat bilinmese de vaat bağlayıcı olabilir, çünkü banka henüz malı satın almamıştır ve asıl fiyatını bilmemektedir.
Sözleşme İlişkisi	Satıcı ve alıcı olmak üzere sadece iki taraf vardır.	Satıcı, alıcı ve aralarında aracı olarak işlem yapan banka olmak üzere üç taraf vardır.
Malın Varlığı	Mal satıcı yanındadır.	Mal, katılım bankasında değildir.
Ödeme Şekli	Ödeme nakit veya vadeli olabilir.	Ödeme çoğu zaman vadeli olur.
Kârın Şekli	Kârın tamamı, satıcının emeği ve zamanı karşılığındaki nakit kârdır.	Tüm kâr, dönem kârıdır.
Emtiaların Tamir ve İmal Edilebilme Durumu	Bazen satıcı ürüne onarım, üretim veya dikiş gibi katma değeri olan eklemeler yapar.	Banka emtiaya herhangi bir ilave yapmaz, çünkü banka, emtiayı hemen satmak için satın alan bir tüccardır.

2.4. Satın Alma Emriyle Murabahanın Önemi

2.4.1. Katılım Bankası İçin Murabaha Satışının Önemi

Murabahanın payı, katılım bankalarının toplam finansmanının yaklaşık % 90'ını oluşturmaktadır. Katılım bankalarının murabahaya olan bu büyük ilgisi, çeşitli nedenlerden kaynaklanmaktadır. Bunlar şöyle sıralanabilir: (Halef, 2006, 305).

1. Katılım bankaların kısa vadeli nitelikteki kaynaklarının çoğuna uygundur, çünkü bu yöntem kısa vadeli niteliktedir
2. Mudarebe ve müşareke gibi diğer finansman türlerine kıyasla murabaha sürecini uygulama kolaylığı ve murabahanın uygulanmasının- katılım bankalarında hâlâ eksik olan- doğruluk, dikkat, teknoloji ve yüksek kalite gerektirmemesi.
3. Bankanın, müşterinin koşullarını inceleyip ciddiyet derecesini ve bankaya karşı yükümlülüklerini yerine getirebilme durumunu doğrulama imkânına sahip olmasından kaynaklanan düşük risk. Bazen banka, müşterinin ciddiyetini sağlamak için ondan satın alım fiyatının bir kısmını finanse etmesini istemektedir.

4. Satın alma işlemi tamamlanana kadar bankanın elde edeceği getiri tahmin etmenin kolay olması.
5. Murabaha işleminin ev mobilyası, araba, makine, ekipman, bilgisayar ve diğerleri de dahil olmak üzere birçok malı kapsamaması.
6. Katılım bankalarının, paralarını faiz alıp vermek için elinde tutan geleneksel bankaların aksine, satın alma emriyle murabaha yoluyla likit fazlalarını işletebilmesi.
7. Ticaret sektöründeki iş alanlarını destekleme ve teşvik etme imkânı.

2.4.2. Murabaha Satışının Müşteri İçin Önemi

Satın alma emriyle murabaha finansmanı, müşteri için birçok avantaj barındırmaktadır ve bu avantajların en önemlileri şunlardır: (Acluni, 2008: 246)

1. Müşteri, borcun tam olarak ödenene kadar faize katlanıldığı geleneksel banka uygulamasının aksine, katılım bankasının getirisine ek olarak satın alınması gereken malın maliyeti hakkında tam bir bilgiye sahiptir.
2. Müşteri, bir defada ödenmesi gereken borç yükünü azaltmak için taksitlerle ödeme yapabilir.
3. Müşterinin bir nedenden ötürü ödemesinde gecikme olması durumunda, katılım bankası müşteriyi ek miktarlar ödemeye zorlayamaz.
4. Ticaretle meşgul olanlar için projeleri finanse etme aracı haline gelmiş olup geleneksel bankalar tarafından sunulan ticari kredi yerine geçmektedir.
5. Murabaha, müşterinin emtiaya nakit olarak ödeme yapacak yeterli paraya sahip olmaması durumunda, tefeciliğin bir alternatifi olarak müşteriyi korumaktadır.
6. Yerel mal ve ithal mal alımlarını finanse etmek için kullanılır.

2.5. Murabahanın Katılım Bankalarında Kullanımının Geçerlilik Şartları

Murabaha satışının geçerli olabilmesi için, İslam Hukuku tarafından onaylanma şartı vardır. Bu şartlardan en önemlileri aşağıdaki gibidir (Ez-Zuhaylî, 2002: 67-68).

1. Sermaye Bilinir Olmalı (Bu, malın değerini temsil eden ilk fiyatın, sözleşmede her iki tarafça (banka ve müşteri) bilinir olması gerektiği anlamına gelmektedir).
2. Kâr Bilinir Olmalı (Çünkü bu, fiyatın bir parçasıdır. Kârın belirli bir miktar ya da fiyatın belirli bir yüzdesi olmasına bakılmaksızın fiyat bilgisi, satımın geçerliliğinin bir koşuludur).
3. Sermaye Hacim, Ağırlık ya da Uzunluk Ölçüsü ile Ölçülen Standart Mallardan Olmalı (Sözleşmedeki ilk fiyat, standart olmayan mallardan ise kârın, - paradaki gibi - sermayeden ayrı ve bilinir hale getirilmesi gerekir).
4. İlk Sözleşmede Bedeller Faize Yol Açan Mallardan Olmamalıdır.
5. İlk Sözleşme Geçerli Olmalıdır (İlk sözleşme geçersiz olursa, murabaha satışına izin verilmez. Çünkü geçersiz bir işlem üzerine inşa edilen bir sözleşme de geçersizdir).

2.6. Banka Murabahasını Uygulamada İzlenen Adımlar

Murabaha uygulamasında, katılım bankalarında izlenen adımlar şu şekildedir (Hamid, 2006: 308)

1. Satın Alma Siparişi

Müşteri, katılım bankasından vasıfları kararlaştırılmış belirli bir emtiayı satın almasını ister. Ardından müşteri, satın alınacak emtiaya ait ayrıntılı verileri içeren satın alma talep formunu doldurur.

2. Satın Alma Sürecini İnceleme

Katılım bankası verilerin doğruluğunu, müşterinin sağladığı teminatları ve emtianın kalitesi, pazarlanabilirliği ve söz konusu emtiayı alıp satmada meşru engellerin bulunup

bulunmadığı gibi hususları incelemek üzere çalışmalarda bulunur. Daha sonra banka, kâr oranı ve taksitlerin müşteri tarafından ödenebilirliği konusunu inceler.

3. Satın Alma Vaadi Sözleşmesini İmzalama

Eğer banka, ilgili belgeleri inceledikten sonra murabaha işlemini yapmayı kabul ederse, müşteriden satın alma vaadi sözleşmesini imzalamasını talep eder. Bu sözleşmeyle müşteri, bankanın malı temin etmesinden sonra söz konusu malı satın almayı taahhüt etmiş olur. Satın alma vaadi sözleşmesi yapıldığında müşteriden ayrıca, taahhütlerini yerine getirme konusunda ciddi olduğunun göstergesi olarak emtia bedelinin bir kısmını önceden ödemesi istenebilir.

4. Bankanın Kararlaştırılan Malları Satın Alması

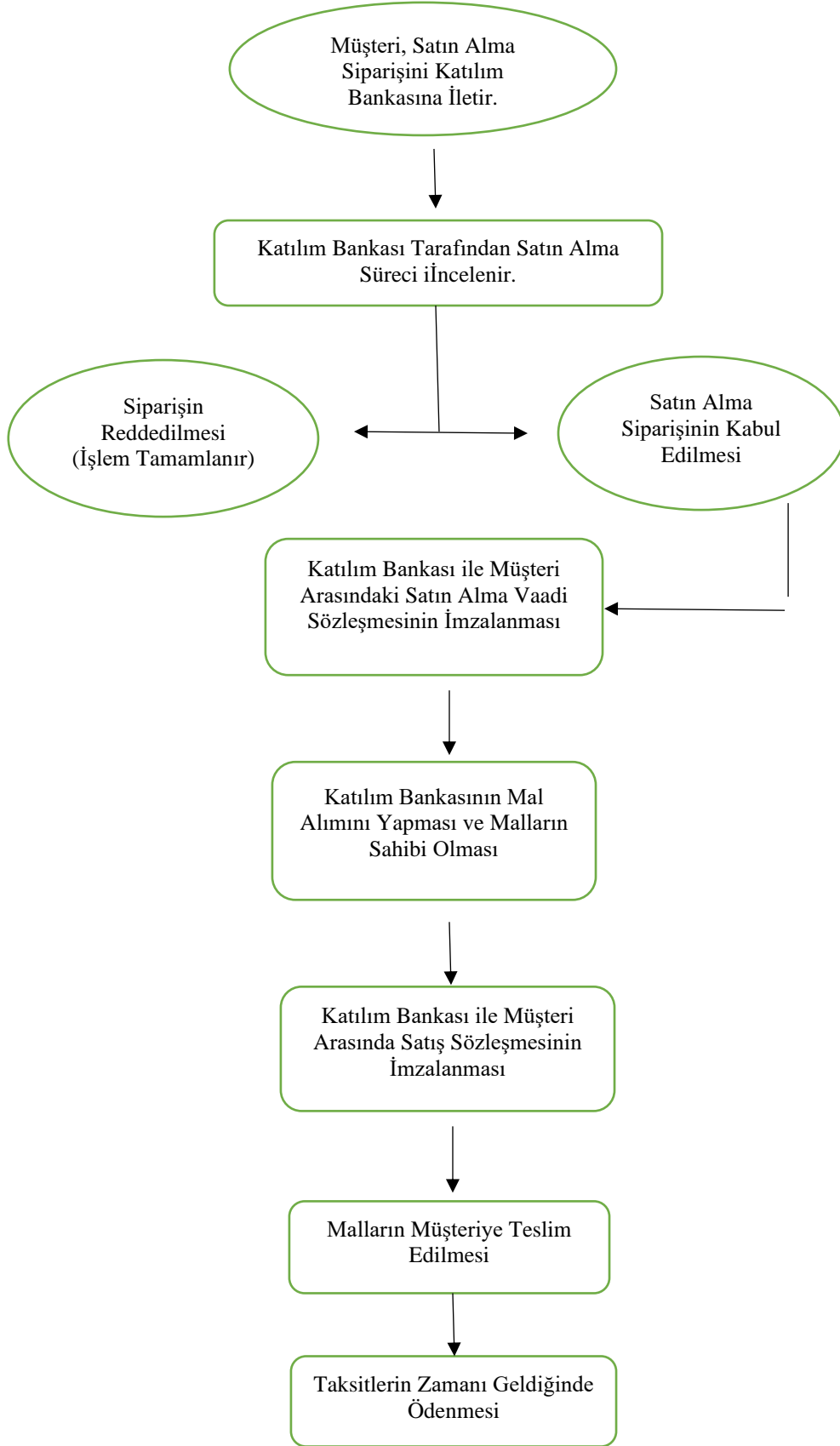
Banka, tedarikçiyle iletişime geçerek ürünü almak ve bedelini ödemek üzere sözleşme yapar. Banka, tedarikçiden malların ticarete uygunluk durumunu kanıtlayan birçok belge talep eder. Bu belgelerin en önemlileri; Malları menşesine dair belge, ticarete uygunluğuna dair belge ve teknik testlerinin bittiğine dair belge vs.dir.

5. Bankanın Malları Tedarikçiden Alması

Katılım bankası, üzerinde anlaşılan malları tedarikçiden satın alır. Bu, bankanın ilgili mala sahip olması koşulunu yerine getirebilecek şekilde olur. Daha sonra banka, müşteri ile ilk fiyat üzerine kararlaştırılan oranda kâr eklenmiş olarak murabahalı satım sözleşmesi imzalar.

6. Bankanın Mal Bedelini Tahsil Etmesi

Murabahalı satım sözleşmesi prosedürleri tamamlandıktan sonra, müşteri kâr marjıyla beraber mal bedelini taksitler halinde öder.



Grafik 3: Basit MPO Grafiği

2.7. Banka Murabahasının Uygulamalı Bir Örneği

Katılım bankası ile müşterilerinden birisi arasında, bankanın emtia alımını yıllık % 5'lik bir murabaha marjı karşılığında 10.000 \$ maliyetle finanse edeceği kararlaştırılmış ve geri ödeme süresinin aylık eşit taksitler halinde 10 ay olduğu varsayılırsa. (Komisyon 50 dolar ve müşteri önceden 1000 doları ödemesi kabul edilsin)

Satın Alma Maliyeti: 10.000

Peşinat Miktarı: - 1000

Banka Tarafından Finanse Edilen Maliyet: 9000

Banka Kârı = $10/12 \times 5/100 \times 9000 = 375$ \$

Banka Geliri = Murabaha geliri + komisyon = $375+50 = 425$ \$

Murabaha Hesap Bakiyesi = $10.000 - 1000 - 425 = 9425$ \$

Prim Değeri (Taksit) = $9425/10 = 942,5$ \$ olur.

2.8. Satın Alma Emriyle Murabaha Finansmanında Katılım Bankalarının Riskleri

Katılım bankalarında murabaha finansmanının taşıdığı birçok risk vardır. Bunlardan en önemlileri şu şekildedir (Misbah, 2016:34):

1. Katılım bankalarındaki bazı müşteriler, ödeme imkânına sahip oldukları halde katılım bankasına karşı yükümlülüklerini zamanında yerine getirmekte başarısız olmaktadır. Çünkü bu müşteriler, gecikme sebebiyle ek miktar alamayacak olan bir banka ile işlem yaptıklarından, gecikmeden dolayı para cezasına çarptırılmayacaklarına inanmaktadırlar.
2. Harici bir kaynak tarafından satılan ve henüz banka tarafından alınmamış emtiaların gecikmiş olarak alınma riski, piyasada daha düşük fiyatlar olması durumunda ek maliyetlere yol açmaktadır.
3. Bankanın emtiayı satın almasından sonra ve müşteriye henüz satmadan önce, bankanın kontrolü dışında bir durum nedeniyle malların zarar görme riski bulunmaktadır.

4. Banka ve müşteri arasında yapılan satın alma vaadi sözleşmesinin, müşteri tarafından yerine getirilmeme riski bulunmaktadır. Bu, bankanın müşterinin talebi üzerine emtia satın almasından sonra gerçekleşir ve müşteri burada vaadini yerine getirmemektedir.

2.9. Murabaha Finansmanında Yapılan Bazı Temel Hatalar

Murabaha finansmanı uygulaması, katılım bankalarında gerekli denetleme kurullarının mevcut olmasına rağmen, birçok dezavantaj ve hata barındırmaktadır. Bu çerçevede Muhammed Takî el-Osmani tarafından belirtilen hatalar şunlardır (El-Osmani, 2019: 107-109):

1. Murabahanın bankalar tarafından, elektrik faturalarının ve diğer borçların ödenmesi gibi her türlü finansman için kullanılacak kapsamlı bir araç olduğunun varsayılmaması gerekmektedir. Çünkü murabaha, sadece müşteri bir emtia almak istediğinde ve alım yapmak için yeterli nakit kapasitesine sahip olmadığında kullanılmaktadır.
2. Bazı durumlarda, müşteriler sadece finansman elde etmek amacıyla murabaha sözleşmesini imzalarlar, kendileri bir mal satın almak istemezler. Murabaha sözleşmesinin koşullarını yerine getirmek için bankadan sahte bir şekilde mal talep ederler. Açıkçası, bu hayali bir sözleşmedir ve işlemin gerçek olmasını sağlamak için gerekli tüm adımlar atılmalıdır. Bu adımlar arasında şunlar vardır:
 - Müşteriye para vermek yerine, satın alma bedeli doğrudan tedarikçiye ödenmelidir.
 - Emtiyayı satın alma konusunda kendisine yetki verilen müşterinin sözüne güvenmenin gerekli olduğu durumlarda, müşterinin sözleşmeyi fatura ile kanıtlaması zorunlu olmalıdır.
 - Yukarıdaki iki seçeneğin hiçbiri uygulanamadığında, banka satın alınan malların varlığının teyidini doğrudan yapmalıdır.
3. Bazı durumlarda mallar, banka onları tedarikçiden satın almadan önce müşteriye satılmaktadır. Bu durum, murabaha anlaşmasının birbiri ardına sonuçlanan bir dizi aşama olduğu ve her bir aşamanın kendi içinde yerine getirilmesi gerektiği

yönündeki murabaha ilkelerine aykırıdır. Bu aşamalar dikkate alınmadan yapılan bir anlaşma, İslam Hukukuna göre izin verilmeyen bir faiz kredisine dönüşecektir.

4. Katılım bankaları, bazen finansal piyasalarda yalnızca likiditeyi yönetmek için küresel emtia sözleşmelerine başvurumaktadırlar. Bazı katılım bankaları, murabahanın gerçek bir varlığa dayanması sebebiyle bu sözleşmeleri kullanılabileceğini düşünmektedirler. Bununla birlikte, küresel piyasalarda yaygın olan emtia sözleşmesi uygulamalarının İslam Hukuku ilkelerine aykırı olduğu hususunda yeterli bilgiye sahip değildirler. Bazı durumlarda gerçek emtialar bulunmakla beraber, bunlar vadeli satışlara veya kısa satışlara tabidir. Dolayısıyla İslam hukukunda buna izin verilmez.
5. Bazı finansal kuruluşlar, müşterilerinin daha önce üçüncü bir taraftan satın aldıkları mallarla murabahaya girerler. İslam hukukunda buna izin verilmez. Bir müşteri ürünü satın aldığı anda, tedarikçiden tekrar satın alması mümkün değildir. Bununla birlikte, banka emtiayı müşteriden satın alır ve tekrar müşterinin kendisine satarsa, bu işleme “tersine satın alma denir”. Murabaha, yalnızca müşterinin henüz almadığı ürünler için kullanılır.
6. Bazı katılım bankalarında, LIBOR murabahada kâr oranını belirlemede ana ölçüt olarak kullanılır. Kâr değeri, her ayın sonunda taksit ödendiğinde LIBOR sistemi hesaplandıktan sonra kaydedilir. Böylece kâr değeri önceden bilinmez ve banka kârı sabitlenmez. Bu değer, gün ve ay sayısı ile değişir. Katılım bankalarının ve finansal kurumların bunu birkaç nedenden dolayı mümkün olan en kısa sürede bertaraf etmesi gerektiği unutulmamalıdır:
 - i. Çünkü bu durum, faizde kullanılan bir oranı helal bir ürünün eseri haline getirmektedir.
 - ii. Yeniden dağıtım sistemini etkilemediği için İslam ekonomisinin temel görüşünü yansıtmamaktadır.

Bu nedenlerden dolayı, bankalar ve İslami finans kurumları uygun bir İslami endeks bulmak için mümkün olduğunca çaba göstermelidir. Bu, müşareke, icare ve varlığa dayalı diğer araçlara yatırım yapan bir fon tesis edilmesi yoluyla, İslami ilkelere uygun bankalar arası bir piyasa oluşturularak yapılabilir (El-Osmani, 2019: 87).

2.10. Satın Alma Emriyle Murabaha İle İlgili Literatürün Özeti

1. Abdullah'ın Çalışması (Sudan, 2018)

Çalışmada 2007-2016 arası dönemde, murabahanın Sudan'ın dış ticaret finansmanı üzerindeki etkisi incelenmiş ve 'Murabaha hem ithalatı hem de ihracatı nasıl etkiler?' sorusuna cevap aranmıştır. Çalışmada murabaha finansmanının Sudan'ın dış ticaret finansmanı üzerindeki etkisinin ölçülmesi ve murabaha yönteminin dış ticaretteki başarı ve risk unsurlarının belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmacı, araştırmanın hedeflerine ulaşmak için tanımlayıcı analitik yöntem ve istatistiksel yaklaşımı kullanmıştır.

Bu çalışmada araştırmacının ulaştığı en önemli sonuçlar şunlardır:

- Murabahanın Sudan'daki katılım bankaları tarafından finanse edilmesi dış ticaret finansmanını etkilemektedir.
- Murabaha yöntemiyle finansman, toplam banka finansman akışının en büyük bölümünü oluşturmaya devam etmektedir. Murabaha finansman oranı, Sudan'daki toplam İslami finansman yöntemlerinin % 52'sine ulaşmıştır.

Bu çalışmanın getirdiği en önemli öneriler ise şunlardır:

- Artan ihracat üretimini teşvik etmeye yardımcı olan etkili bir politika benimsenmesi,
- Murabaha yoluyla finansman sırasında meydana gelebilecek ihlalleri içerebilecek İslam Hukuku'na uygun kontrollerin oluşturulması.
- Murabaha yoluyla finansman sağlarken, teminatlarda bir tolerans bulunmaması ve kişisel garantilerden kaçınılması,
- Çalışanların bazı fıkıh kurallarını anlamamaları sebebiyle yaptıkları hataları azaltmak amacıyla, katılım bankaları çalışanlarının eğitilmesi ve murabaha uygulaması ile ilgili İslam Hukuku hükümleri hakkında bilgilendirilmesi,
- Devletin, ithalatı azaltmak ve murabaha finansmanının en büyük bölümünü ihracatta kullanmak için yurt içinde mal ve hizmet üretme kabiliyetini artırması.

2. Abdulmecid'in Çalışması (Libya, 2018)

Bu çalışma, Libya'daki bir ticari bankada bulunan ve İslami bir pencere tarafından sağlanan murabaha satışı uygulamasının geçerliliğini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Ayrıca, ticari bankanın izlediği belge döngüsü sürecinin, bu satışın geçerlilik koşulları ile ilgili Fıkıh Akademisi tarafından tespit edilen kriterler ile ne ölçüde eşleştiğini tartışmaktadır. Bunun yanında satın alma emriyle murabaha yönteminin ticari banka çalışanları tarafından doğru bir şekilde uygulanıp uygulanmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmanın amacına ulaşmak için araştırmacı vaka çalışması yöntemini kullanmıştır.

Bu çalışmanın, konferanslar ve fıkıh konseyleri tarafından da onaylanan en önemli sonuçları şu şekildedir:

- Emtia satış sözleşmesinin, emtianın bankanın mülkiyetine girmesinden sonra banka ile alıcı arasında imzalanması gereklidir.
- Banka, emtiayı müşteriye teslim etmeden önce emtianın kısmen veya tamamen hasarlı hale gelmesi durumunda, tazmin sorumluluğunu üstlenir.
- Her iki tarafın da (banka ve müşteri) vaadleşme hususunda muhayyerlik hakkına sahip olması gereklidir.

Çalışmada murabahada belge döngüsü sürecinin yürütülmesinde, Libya Ulusal Ticaret Bankası çalışanları tarafından yapılan bir hata tespit edilmiştir. Bu hata, bankanın sahip olamadığı ürünleri satmasına neden olmaktadır. Söz konusu durum İslam hukuku tarafından yasaklanmıştır.

Çalışma, İslami finans araçlarının doğru kullanılması konusunda banka personeline yönelik eğitim seminerleri düzenlenmesini ve ticari bankaların İslami pencerelerindeki günlük işlemleri gözden geçirmek için bir denetçinin atanmasını önermektedir.

3. Oytun Azkanar'ın Çalışması (UK & Malezya, 2016)

Bu makale, konut finansmanında kullanılan murabaha ile ilgili sorunları, Birleşik Krallık ve Malezya gibi iki farklı ülkeyi karşılaştırarak ortaya koymayı amaç edinmektedir.

Söz konusu çalışmaya göre, İslami bankacılığın bugün bu kadar popüler olmasının temel nedeni, petrol fiyatının maliyetidir. Yüksek petrol fiyatları nedeniyle Körfez İşbirliği

Konseyi ve İran, faizle iştiğal etmeyen İslami finansal araçlarla servetlerini arttırmaya başlamıştır. Geleneksel bankaların uyguladığı konut finansmanı işlemlerinin yanı sıra İslami finans sistemi, Batı ülkelerinde bile popüler hale gelen çeşitli finansman araçları geliştirmiştir. Örneğin İngiltere, ülkeler arasındaki İslami bankacılık uygulamalarında en baskın oyuncudur. Öte yandan Malezya, İslami finansal varlıklar açısından lider ülke konumundadır.

Bu çalışmaya göre, konut finansmanı için İslami finasta yaygın olarak üç yöntem kullanılmaktadır: Murabaha, icare ve azalan müşareke. Bu yöntemler arasında murabaha, İslami bankacılıkta konut finansmanı için uygulanan en yaygın yöntemdir.

Yine çalışmaya göre, murabaha işlemlerinin İslam Hukuku kurallarıyla tamamen tutarlı olduğunu söylemek pek mümkün değildir. Murabaha uygulamasındaki farklılıklar, İslam Hukuku kurallarının farklı anlayışlarına tabi olan çeşitli ülkelerin varlığından kaynaklanmaktadır.

Yazar, hem Müslüman hem de gayrimüslim ülkelerde murabaha işlemlerinin istikrarını ve İslami finansın büyümesini sağlamak için murabaha işlemlerini finansal işlemlerden ayırmak suretiyle reform niteliğinde bir değişiklik yapılması gerektiğini önermektedir.

4. Tavaiba'nın Çalışması (Cezayir, 2016)

Bu çalışmada, katılım bankalarında murabaha finansman yönteminin önemi ve etkinliği incelenmiştir. Araştırmacı, araştırma amaçlarına ulaşmak için tanımlayıcı analiz yöntemini kullanmıştır.

Çalışma; uygulama ile takibinin kolay ve kârının sabit olması sebebiyle katılım bankalarının murabaha yöntemini tercih ettiklerini belirtmektedir. Ayrıca, murabaha finansmanı diğer finansman türlerinden daha az risklidir ve oransal olarak toplam bankacılık işlemlerinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır.

Araştırmacı verileri, 2010-2015 yılları arasında Cezayir'deki Al-Baraka katılım Bankası'nın yıllık mali raporlarından elde etmiştir.

Araştırmacının ulaştığı en önemli sonuçlardan biri; murabaha yönteminin tercih edilmesinin temel nedeni satış fiyatının her iki tarafın (satıcı ve alıcı) kararlaştırdığı kâr

oranının malın maliyetine eklenerek belirlendiği, İslam hukukundaki güvene dayalı satışlarından birisi olmasıdır.

Çalışma kapsamında; 2010-2015 arası dönemde kullanılan tablolar incelendiğinde, murabaha finansman oranının diğer yöntemlere göre bahsi geçen dönemde sürekli yükseldiği ve dikkate değer bir gelişme gösterdiği tespit edilmiştir. Bu da murabahanın verimliliğinin bir kanıtıdır.

5. Huneyti ve Melahim'in Çalışması (Ürdün, 2016)

Bu çalışma, murabaha uygulamasının Ürdün'de faaliyet gösteren katılım bankalarının finansal performansı üzerindeki etkisini göstermeyi amaçlamaktadır. Veriler, Ürdün Katılım Bankası ve Arap Uluslararası Katılım Bankası olmak üzere iki banka tarafından 2000-2013 arası dönemde yayınlanan yıllık mali raporlardan toplanmıştır. Araştırmada amaçlanan sonuçlara ulaşmak için araştırmacı tanımlayıcı analiz yöntemini kullanmıştır. Araştırma hipotezi, bankaların finansal performansını etkileyen ve araştırmacılar tarafından dikkate alınmayan değişkenler olduğu; bu değişkenler arasında genel olarak İslami finans ürünlerinin ve özel olarak da murabaha fiyatlarının olduğu yönündedir.

Bu çalışma, murabaha fiyatının aşağıdaki değişkenler üzerindeki etkisini göstermeyi amaçlamaktadır:

- Ürdün'de faaliyet gösteren Katılım bankalarında finansal performans.
- Ürdün'de faaliyet gösteren Katılım bankalarında varlıkların getirisi.
- Ürdün'de faaliyet gösteren Katılım bankalarında özkaynak kârlılığı.

Bu çalışmanın en önemli sonuçları şunlardır:

Ürdün'de faaliyet gösteren katılım bankaları, ürünlerinin fiyatlarını Londra'daki bankalar (LIBOR) veya Ürdün'deki bankalar (JODIBOR) arasındaki faiz oranına göre ayarlamaktadırlar.

Murabahadaki kâr payı oranının, hem özkaynak getirisi hem de varlık getirisi üzerinde istatistiksel olarak önemli bir etkisi vardır.

Murabaha oranının, Ürdün'de faaliyet gösteren katılım bankalarındaki adi kâr payı üzerinde önemli bir etkisi yoktur.

Çalışmanın en önemli önerileri arasında şunlar bulunmaktadır:

Katılım bankasının kârlılığı ve piyasada hayatta kalabilmesi üzerindeki etkisi nedeniyle, bankacılık ürün ve hizmetlerinin fiyatlandırılması konusunda katılım bankası yönetiminin dikkati gerekmektedir.

Ayrıca, faiz oranı endeksine alternatif bir İslami endeks bulmak için çalışmalar yürütmek üzere, fıkıh konseyleri veya İslami Finansal Kuruluşlar, Muhasebe ve Denetim Kuruluşları gibi katılım bankalarının güncel sorunlarıyla ilgilenen organlarla işbirliği içinde olacak bir hukukçu ve uzmanlar komitesinin kurulması önerilmiştir.

6. Skik'in Çalışması (Filistin, 2015)

Çalışma, Filistin İslami Yardım Teşkilatı tarafından finanse edilen küçük projelerde murabaha finansmanının işletme sermayesinin büyümesi üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlamaktadır. Araştırmada amaçlanan sonuçlara ulaşmak için betimsel analiz yöntemi kullanılmış ve anket, 2014 yılı sonunda mevcut 125 projenin çalışma topluluğuna dağıtılmıştır. Çalışmanın en önemli sonuçlarından biri, işletme sermayesini büyütmeyi amaçlayan, finansmanın boyutunu ve kalitesini yöneten İslami Yardım Teşkilatı tarafından uygulanan bir dizi standardın bulunmasıdır. Ayrıca, ilgili teşkilatın yatırımcıları, murabaha yönteminin geleneksel finansman yöntemlerine uygun bir alternatif ve İslam Hukuk hükümlerine mutabık bir işlem olduğunu düşünmeye teşvik eden açık politikalar izlemektedir.

Araştırmanın diğer sonuçlarına göre, ödeme dönemleriyle ilgili Filistin yasaları ve mevzuatı, İslami Yardım Teşkilatı tarafından finanse edilen projelerde işletme sermayesinin büyümesini kolaylaştırmaya ve teşvik etmeye katkıda bulunmaktadır. Çünkü geri ödeme süresi yatırımcı için zorlayıcı nitelikte değildir, bu da yatırımcının son teslim tarihinden önce finansman tutarını ödemesini sağlamaktadır. Bu durum, geri ödeme dönemlerine ilişkin Filistin yasalarının, finanse edilen projedeki sermaye büyümesi üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Çalışmanın en önemli önerileri arasında ise şunlar bulunmaktadır:

İslami Yardım Teşkilatı, sosyal faaliyetleri desteklemek ve toplumdaki yoksulluğu ve işsizliği azaltmak amacıyla projelerin geri ödeme süresini kontrol etmeye katkıda bulunan

uygun bir yasal ortam meydana getirmeli ve aynı zamanda, sağlanan fonların genişlemesini kolaylaştıran net bir iş planı tasarlamalıdır.

7. Awad'ın Çalışması (Filistin 2013,)

Çalışma, Filistin'deki katılım bankalarının, İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Kurumu (AAOIFI) tarafından yayınlanan “Satın Alma Emriyle Murabaha” standardına uygunluğunu tespit etmeyi amaçlamaktadır.

Araştırmada amaçlanan sonuçlara ulaşmak için, araştırmacı anketleri çalışma topluluğuna dağıtmış ve çalışma değişkenlerini istatistiksel program (SPSS) aracılığıyla analiz etmek için tanımlayıcı analitik yaklaşımı takip etmiştir.

Yapılan çalışmanın en önemli bulgularından biri, katılım bankalarının yatırımlarının çoğunu murabaha yöntemiyle finanse ettikleri yönündedir. Çalışma, bankaların müşterinin vaat taahhüdüne ve malın asıl fiyatı ile kâr oranını sözleşme öncesi müşteriye bildirme yöntemine dayanarak murabaha uyguladığını da göstermiştir. Bankalar mal müşteriye teslim edilmeden önce malın mülkiyetinin gerektirdiği riskleri üstlenecektir ve ayrıca müşterinin asıl fiyat ile kâr miktarını ödemede gecikmesi durumunda para cezası uygulayamayacaklardır.

Çalışmanın en önemli önerileri arasında; fonlamayı mudarebe, müşareke ve diğer finansman yöntemlerine yönlendirme ihtiyacı da bulunduğu yönündedir. Bunun yanında katılım bankaları, belirli sebeplerden ötürü geç ödeme durumunda kalan müşteriden murabaha primlerini ödemesini de istememelidir.

8. Gholamreza Zandi ve Noraini Mohd. Ariffin'in Çalışması (İran & Malezya, 2012)

Bu çalışma katılım bankacılığı sistemindeki murabaha sözleşmesinin niteliğini, özellikle İran ve Malezya uygulamaları çerçevesinde incelemeyi amaçlamaktadır.

Çalışma, katılım bankalarının dayandığı İslam ekonomisi ve finansı felsefesinin en önemli ilkesinin, tefeciliği yasaklama ilkesi olduğunu belirtmektedir. Bu ilke, tefecilikten uzak adil bir sistem sağlamak isteyen Müslüman akademisyenler için birçok zorluğu beraberinde getirmiştir. Dolayısıyla İran uygulaması ile kanıtlandığı gibi, birçok İslami finans kurumunun işlemlerinde hâlâ tefeciliğin bulunması şaşırtıcıdır.

Araştırma, murabaha sözleşmelerinin İslami finans kuruluşlarının karşı karşıya olduğu en önemli zorluklardan biri olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca bu araştırma, katılım bankaları gerçek olmayan satışlar sunduklarında ve serbest piyasaların faiz oranları gibi tartışmalı kâr oranlarını uygulayarak mal alıcısına gerçek bir risk transferi gerçekleştirmediklerinde murabahanın eleştirilebileceğini göstermektedir. Bu suretle yapılan bir sözleşmenin, şekli bir sözleşme olduğunu belirtmektedir.

İranlı bir din bilginine (Mohammad Javad, 2011) göre söz konusu çalışma, İran İslami bankacılık sisteminde tefecilik olduğunu göstermektedir.

Çalışmaya göre; İran bankaları tarafından uygulanan farklı murabaha türleri vardır ve bu türler İran'ın İslam ekonomisi felsefesinde tanımlanmıştır. Bu türler arasında; finansman için murabaha sukuk, likidite için murabaha sukuk, şirketler için murabaha sukuk ve ipotek için murabaha sukuk bulunmaktadır.

Araştırmanın önemli bulguları; faizin halen İran'daki katılım bankalarında mevcut olduğu, şu anda katılım bankalarının geleneksel bankalardan daha kötü durumda olduğu, İranlı müşterilerin İslami bankalardan aldığı fonlara yüksek faiz oranlarının uygulandığı, bununla birlikte bu uygulamanın “izin verilen kâr” terimi ile yapıldığı yönündedir.

İran vatandaşları anapara ve kâr miktarını içeren murabaha miktarlarını ödemede zorluklar yaşamaktadır. Bu, İslami finansın adalet ve diğer etik değerlerin peşinde koşması gibi temel hedeflerine ulaşmasını engellemiştir.

Malezya örneğinde, BBA konut finansmanı İslami finans kurumları tarafından kullanılmaktadır ve kâr oranı arbitraj faaliyetleri nedeniyle hâlâ piyasa faiz oranına bağlıdır. Bu nedenle uygulama, geleneksel finansman tarzına benzemektedir.

İşlemlerde faizi önlemek ve İslami finansın hedeflerine ulaşmak amacıyla katılım bankalarının murabahayı gerçek şekilde ve bazı İslami finans kurumları tarafından uygulanan şekilsel murabahadan uzak bir formatta uygulamalarının gerekli olduğu araştırmacı tarafından belirtilmektedir.

9. Tahir'in Çalışması (Sudan, 2013)

Çalışma, murabaha yöntemine dayanan bankacılık faaliyetlerinin risklerini ele almıştır. Çünkü bu yöntem; bankacılık sektöründe riskleri, risk nedenlerini ve riskin nasıl yönetileceğini bilmeyi gerektiren en yaygın finansman türlerinden biri haline gelmiştir.

Araştırmacı, hem araştırma eksenin hem de hipotezlerini test etmek amacıyla tarihsel ve tündengelsel yaklaşımların yanı sıra murabaha finansmanının risklerini ölçmede tanımlayıcı analiz yaklaşımını benimsemiştir.

Araştırmacı ayrıca, bankacılık risklerini ölçme araçlarının bankacılığın iç sistemlerinde uygulanabilmesi için yetersiz kaldığı birkaç hipotezi test etmiştir. Bunun sonucunda İslam Hukuku'na ait kontrollerin sadece belirli riskleri azalttığını tespit etmiştir.

Araştırmaya göre etkili ölçüm yöntem ve araçlarının benimsenmesi, murabaha finansmanı riskini kontrol etmeye ve azaltmaya yardımcı olmaktadır. Ayrıca yüksek piyasa riski, bankanın operasyonlarını genel olarak etkileyebilmekte ve özellikle murabahada etkisini arttırabilmektedir.

Araştırmacının ulaştığı önemli sonuçlardan birisi; Sudan bankalarındaki risk yönetiminin geç uygulanması nedeniyle finansman riskinin yönetimindeki kontrol sistemlerinin kullanımının etkinliğinde bir zayıflık olduğu yönündedir. Ayrıca bazı bankalar murabaha ile ilgili getirilen kurallara, yayımlanan direktiflere ve finansmana erişim için uygulanması gereken iç politikalara uymamaktadırlar. Bunun yanında, finansman kararının alınmasına ve risklerin değerlendirilmesine yardımcı olan yüksek kâr ile bankaya geri dönmesine rağmen, genel olarak riskleri ölçmek için belirli bir model mevcut görünmemektedir.

Araştırma bulgularına dayalı olarak, Sudan bankalarının operasyonel sistemi ve bunun değerlendirilmesinde risk yönetimi döngüsünün aktif hale getirilmesi ve çeşitli alanlardaki yatırımların sayısının artırılması önerilmekte ve yanı sıra murabaha riskinin ölçülmesinde kullanılacak yeni yöntemlerin oluşturulması gerekliliği vurgulanmaktadır.

10. Taner'in Çalışması (Türkiye, 2011)

Çalışma, katılım bankalarında benimsenen ortak ilkeleri tartışmaktadır. Bu çerçevede, en çok kullanılan katılım bankacılığı işleminin, özellikle de modern bankacılık anlaşmalarının% 90'ını oluşturan "Murabaha" olduğunu tespit etmiştir. Araştırma daha

çok Türkiye'deki katılım bankalarının murabaha uygulaması ve murabaha işlemi sırasında ortaya çıkan pratik sorunlarına işaret etmektedir. Bu çalışma aynı zamanda Türkiye'deki katılım bankalarının murabaha işlemini uygularken AAOIFI tarafından belirlenen şer'i standarda ne ölçüde uyduklarını göstermekte ve katılım bankaları tarafından murabaha sözleşmelerinin diğer sözleşmelere tercih edilme nedenlerini tartışmaktadır.

Araştırmacı seçici anket yöntemini izlemiştir. Bankanın işlem yapısını tespit etmek için, Türkiye Finans Temsilcisi Dr. İshak Emin Aktepe'den aldığı verileri çalışmasında kullanmıştır.

Çalışmanın en önemli bulguları şu şekilde ifade edilebilir:

- Murabahanın popüleritesinin arkasındaki ana neden, ulusal ve uluslararası ticaretin hızlanması sonucunda bireysel ve kurumsal müşterilerden gelen yüksek taleptir.
- Ekonomik beklentiler de murabahanın yayılmasında önemli bir rol oynamıştır.
- Murabaha uygulamaları, Müslüman ülkelerin çeşitliliği ve fıkıh konusunda benimsenen farklı bakış açıları nedeniyle bir Müslüman ülkeden diğerine değişmektedir.
- Katılım bankacılığın gelişim sürecinde dalgalanmalar ve kalifiye eleman sıkıntısı bulunmaktadır.
- Konuyla ilgili akademik literatür eksikliği vardır. Bu yüzden birçok katılım bankası halkı arasında tam bir güven temin edememiştir.
- Ayrıca, Türkiye'nin laik batı ülkeleriyle yakın bir ilişkisi vardır. Bu nedenle geleneksel bankacılık sistemi, katılım bankacılığının Türkiye'de tamamen gelişmesini engellemektedir.
- Türkiye'de katılım bankacılığının geliştirilmesi ve İslam hukuku ile uyumunun sağlanması için öncelikle, katılım bankacılığı hizmetlerini sunacak kalifiye eleman yetiştirilmelidir.

11. Md. Safiullah'ın Çalışması (Bangladeş, 2010)

Bu çalışma, Bangladeş'teki katılım bankaları ve ticari bankaların performansını incelemiştir. Ticari bankalar ile katılım bankaları arasındaki üstünlük yönlerini belirlemek için bir karşılaştırma yapmıştır.

Karşılaştırma, yurtdışındaki bankaların toplumsal ve ekonomik performansının yanı sıra, kârlılık ve likidite göstergeleri de dahil olmak üzere bir dizi göstergeye dayandırılmıştır.

Çalışmanın sonucuna göre, katılım bankalarının likidite ve kârlılık açısından ticari bankalardan daha üstün olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca ticari bankaların ülkeye ekonomik açıdan katkıda bulunmakta daha iyi olduğu belirtilmiştir. Bu durum, katılım bankalarının ülkeye ekonomik açıdan hiçbir katkısının olmadığı anlamına gelmemektedir.

12. Diyye'nin Çalışması (Ürdün, 2009)

Yapılan araştırma, katılım bankaları tarafından yürütülen “Satın Alma Emriyle Murabaha” işlemine dair şüpheleri ve şüphelere verilen cevapları ortaya koymaktadır. Çalışma, katılım bankalarında uygulanan satın alma emriyle murabaha işleminin İslam Hukuku tarafından yasaklanan tek bir satışta iki satış (bey'ateyn fi bey'a) ile aynı olmadığı sonucuna varmıştır. Ayrıca bu işlem, bey'u'l-îne ve kişinin sahip olmadığı malı satması kabilinden değildir. Çünkü banka, öncelikle emtiaya sahip olmakta ve daha sonra onu müşteriye satmaktadır.

Çalışmaya göre; murabaha işleminde tazmin edilmeyen bir şeyden kâr elde etme durumu yoktur. Çünkü banka emtianın sahibi olmakta, bu nedenle de zarar, risk ve gizli kusur sebebiyle iade edilme sorumluluğunu üstlenmektedir.

Çalışmada, geleneksel bankalardaki faiz temelli işlemler ile İslami bankalardaki murabaha temelli işlemler arasında net bir fark olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca murabadaki kârın, emtia maliyetindeki artışın bir sonucu olduğu iddia edilmektedir.

13. Osman'ın Çalışması (Suriye, 2009)

Bu çalışma, Ürdün'deki geleneksel bankalar ile katılım bankalarının varlık ve yükümlülüklerinin yönetimini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Araştırmacı, iki İslami banka ile iki geleneksel bankanın 2000-2008 arası döneme ait finansal tablolarını analiz

ederek bu bankaların likidite, kârlılık ve risk faktörlerini karşılaştırıp değerlendirmeyi amaçlamıştır.

Araştırmacı, sonuçlara ulaşmak için betimsel analiz yöntemi, korelasyon katsayısı ve basit regresyon analizi yöntemini kullanarak katılım bankaları ve geleneksel bankaların varlık ve yükümlülükleri arasında güçlü bir ilişkinin olduğunu göstermiştir.

Çalışmaya göre geleneksel bankalar mevduat yatırımlarını kısa vadeli ve uzun vadeli finansman yoluyla dağıtırken, katılım bankaları mevduat yatırımlarını sadece kısa vadeli finansman ile dağıtmaktadır. Bu nedenle özkaynak kârlılığı, katılım bankaları ile geleneksel bankalar arasında yakınlaşmaktadır.

Yine çalışmada, İslami bankalardaki risk derecesi geleneksel bankaların iki katı olarak tespit edilmiştir. Likidite açısından ise geleneksel bankalar ile katılım bankalarının, mevduatlarının büyüklüğü ile orantılı olarak eşit likidite oranlarını koruduğu ortaya konmuştur.

14. Ebu Loghod'un Çalışması (Körfez Ülkeleri, 2009)

Bu çalışma, likidite ve kârlılık gibi çeşitli finansal göstergeler kullanarak Bahreyn, Kuveyt, Katar, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi körfez ülkelerindeki katılım bankaları ile geleneksel bankalar arasındaki finansal performansını karşılaştırmaktadır.

Çalışmanın sonuçları, geleneksel bankalarla katılım bankaları arasında kârlılık açısından istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığını göstermiştir. Likidite oranlarına bakıldığında ise, bu konuda katılım bankaları lehine bir artış olduğunu göstermektedir.

15. Salim'in Çalışması (Sudan, 2008)

Yapılan araştırma murabaha yönteminin, Sudan'daki bankacılık finansmanı üzerindeki etkisini ele almıştır. Araştırmanın cevaplamayı amaçladığı temel sorular aşağıdaki şekildedir:

- Sudan bankaları neden Merkez Bankası tarafından getirilen sıkı kontrollere ve düzenlemelere rağmen murabaha odaklı finansmanı sürdürmeye kararlıdır?
- Müşterilerin diğer finansman yöntemleri hakkında bilgi eksikliğinin olması murabaha yöntemini kabul etmelerinde herhangi bir rol oynuyor mu?

- Katılım bankası personellerinin diğer finansman yöntemlerinin hukuk ve muhasebe tarafları hakkındaki bilgisizliğinin, murabaha yöntemine odaklanmakla ile bir ilişkisi mevcut mudur?

Çalışma, banka finansmanında murabaha yöntemine odaklanma nedenlerini tespit etmenin ve bu nedenleri azaltmanın önemini vurgulamakta ve müşterilerin diğer birçok ihtiyacını karşılayabilecek diğer finansman yöntemlerinin kullanımına fırsat sağlamanın önemini ortaya koymaktadır.

Çalışmadan çıkan en önemli sonuçlar ise şunlardır:

- Murabaha yöntemi, diğer finansman formüllerine kıyasla en çok uygulanan yöntemdir.
- Murabaha yöntemine odaklanmak, diğer finansman yöntemlerini olumsuz etkilemektedir. Çünkü murabaha yöntemi diğer yöntemlerden daha az risklidir. Bunun ana nedeni, güçlü garantilerin varlığı ve müşterinin tökezlemesi durumunda bankanın haklarını geri kazanabilmesidir.
- Murabaha yönteminin uygulaması, diğer yöntemlere kıyasla daha kolaydır. Bu, Sudan bankalarının bu yöntemi sık sık uygulamakla kazandıkları uzun deneyimlerin sonucudur.

Araştırmacının önerilerinden biri, katılım bankalarındaki idari personeli ve yatırım departmanı personellerini, diğer İslami finans yöntemlerinin uygulanmasına yönelik hukuk ve muhasebe konularında eğitime ihtiyacı ile ilgilidir. Aynı zamanda katılım bankaları, İslami finans yöntemlerinin çeşitli yönleriyle ilgili olarak toplum bilincini, düzenlediği seminerler vasıtasıyla yükseltmeye katkıda bulunmalıdır.

16. Masruki ve Diğerlerinin Çalışması (Malezya, 2008)

Bu çalışmada 2004-2008 arası beş yıllık dönemde Malezya'daki katılım bankaları ile geleneksel bankalar arasındaki finansal performansların karşılaştırması hedeflenmiştir.

Araştırmacı kârlılık, likidite ve risk gibi birçok temel göstergelyi kullanmış ve katılım bankalarının geleneksel bankalardan daha az kârlı olduğunu, bununla birlikte net finansmandaki artış nedeniyle geleneksel bankalardan daha iyi likidite sağladığını

göstermiştir. Çalışma ayrıca geleneksel bankaların İslami bankalardan daha fazla kredi riskiyle karşı karşıya olduğunu belirtmektedir.

17. Hamid'in Çalışması (Suudi Arabistan, 2002)

Bu çalışma, Suudi ticaret bankalarının murabaha finansmanındaki deneyimlerini değerlendirmeyi amaçlamıştır. Bu çerçevede işlemle ilgili meşruiyet sorunları ve çeşitli usulsüzlükler tespit etmiştir. Ancak konuyla ilgili çözüm ve öneriler de sunmaktadır. Ayrıca murabaha işleminin bankalar ve murabaha finansörleri üzerindeki ekonomik etkilerini de ele almaktadır. Araştırmada, tanımlayıcı analiz ve tümdengelim yaklaşımı kullanılmıştır.

Araştırmacı tarafından ulaşılan en önemli sonuçlar şunlardır:

- Murabaha finansmanına yönelik uygulanan koşullu garanti; ticari bankalara, ilk mevduatta artış, likiditede artış ve finansman kabiliyeti ile kârlılıkta artış getirmektedir.

Murabaha finansmanını kullanmak için geleneksel bankaların en motive edici nedenlerinden biri, murabaha yöntemiyle finanse edilen sermaye sahipleri ile yatırımcıların iştahının geleneksel bankalar için bir tehdit oluşturması sebebiyle, katılım bankalarından gelen rekabet gücüdür.

Çalışma, murabaha ve diğer İslami finans ürünlerini uygulamak için tüm prosedürleri sunan, banka yönetiminden finansal olarak bağımsız İslami Hukuk kurullarının oluşturulmasını önermektedir.

Bankalar murabaha yöntemini uygulamak için özel departmanlar tahsis etmeli ve çalışanlara İslami finansman araçlarının nasıl uygulanacağı konusunda eğitim verilmesini sağlamalıdır.

18. Belhadj'in Çalışması (Cezayir, (t.y))

Bu çalışma katılım bankalarındaki ahlâki tehlike sorunu (sorunun doğası, etkileri ve çözüm yolları) ile ilgilidir. Araştırmacı sahada mevcut olan gerçekliğin teorik çerçeveden çok uzak olduğunu belirtmektedir. Katılım bankalarının yatırımlarının çoğunluğunun murabahaya yönelmiş olduğunu ve mudarebe ile müşareke yöntemlerinin yatırımlardaki

payının düşük olduğunu belirtmektedir. Ayrıca katılım bankalarının karşılaştığı en büyük zorluk, etik değerlere bağlılıktır.

Araştırmacı çalışmasında tanımlayıcı analiz yaklaşımını benimsemiştir.

Araştırmanın en önemli bulguları şunlardır:

- Güvene dayalı bir sözleşme olması nedeniyle, katılım bankası ile müşteri arasındaki sözleşmenin niteliği ahlaki riskin temelini oluşturmaktadır. Bu nedenle, aralarındaki ilişki kâr ve zarara katılma ilkesine dayanmalıdır.
- Katılım bankalarının müşareke ve mudarebe gibi finansman yöntemlerinden uzaklaşmaları ve murabaha gibi düşük riskli yöntemleri tercih etmeleri, katılım bankalarındaki etik risklerin sonucundan kaynaklanmaktadır.

Araştırmacının en önemli önerileri arasında ise unlar bulunmaktadır:

- Projenin fizibilite çalışmasının oluşturulması, ahlaki tehlikeyi azaltmanın en belirgin yoludur.
- Tarafları sözleşme risklerine karşı koruyan İslam Hukuk temelli yasalar teşvik edilmelidir. Çünkü farklı ülkelerdeki çoğu kanun, faiz temelli finansmana uygundur.
- Özellikle proje tercihi yapan yatırım departmanından sorumlu olanlar başta olmak üzere, uzmanlık ve yetkinliğe sahip müşterileri seçmek gereklidir.

2.11. Bu Çalışmayı Önceki Çalışmalardan Ayıran Nedir?

Önceki çalışmalar, murabaha yönteminin katılım bankacılığı sistemindeki en önemli İslami finans biçimi olarak rolünü vurgulama konusunda bu çalışmanın ana fikrine paraleldir. Bu çalışma ve önceki çalışmalar arasında ise önemli bir fark vardır. Bu da daha önce yapılan çalışmaların, bir banka bağlamında yürütülen vaka çalışması olması veya bir ülkedeki iki bankaya odaklanmasıdır.

Ayrıca literatürde yer alan önceki çalışmaların kullandıkları çalışma süresi de kısadır. Bu çalışmaya gelince, Avrupa, Asya ve Afrika olmak üzere çeşitli kıtalardan birer katılım bankası seçilmiş ve yaklaşık olarak son on yılın (2010-2019) mali raporları esas alınmıştır. Böylece araştırmanın daha bütüncül olarak İslami bankacılık sistemini kapsadığını gösterdiği söylenebilir.

Bu çalışmanın diğer farklılıkları ve avantajları arasında, Müslüman ve gayrimüslim ülkelerdeki İslami bankalara odaklanması bulunmaktadır. Böylece İslam ekonomisi ve finansı sisteminin sadece İslam ülkeleri için özel bir sistem değil, aynı zamanda dünya çapında çalışan kapsamlı bir sistem olduğu ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Aynı zamanda konuyla ilgili yapılan önceki çalışmalar sadece teorik yönleri odaklanmakta iken bu çalışma, İslami bankalarda İslami finansman yöntemleri uygulanırken kârın nasıl dağıtıldığına pratik bir yönünü de içermektedir. Çalışma, İslami bankalarda murabaha, mudarebe ve müşareke uygulamasında kârın nasıl dağıtılacağına da odaklanmaktadır. Bu durum, okuyucunun İslami formüllerin nasıl hayata geçirileceğini daha iyi anlamasını dolayısıyla da katılım ekonomisi ve finansı uygulamalarına daha fazla güvenin tesis edilmesini de kolaylaştırmaya yardımcı olmaktadır.

BÖLÜM 3: MURABAHA FİNANSMAN YÖNTEMİ İLE İLGİLİ EKONOMİK VE FİNANSAL BİR ANALİZ

3.1. Veri ve Metodoloji

Bu bölümde, farklı ülkelerdeki bir grup katılım bankasının 2009-2018 yılları arasındaki finansal tablolarına dayanarak, murabaha finansman yöntemi ve katılım bankacılığı finansmanının büyümesi üzerindeki etkisine dair ekonomik ve finansal bir analiz yapılması hedeflenmiştir.

Çalışma Topluluğu: Çalışma topluluğu; Avrupa, Asya ve Afrika'da faaliyet gösteren birer katılım bankasını içermektedir.

Çalışma Örnekleme: Çalışma örnekleme olarak, aşağıdaki katılım bankaları seçilmiştir: Bank of London and the Middle East (BLME), Jordan Islamic Bank ve Omdurman National Bank.

Belirtilen bölgelere göre seçilen ve araştırmaya konu olan katılım bankaları, birçok İslami finans yöntemini uygulamaları, çeşitli bankacılık hizmetlerini sağlamaları ve İslami bankacılıkta uzun bir deneyime sahip olmaları sebebiyle araştırmaya konu edilmiştir.

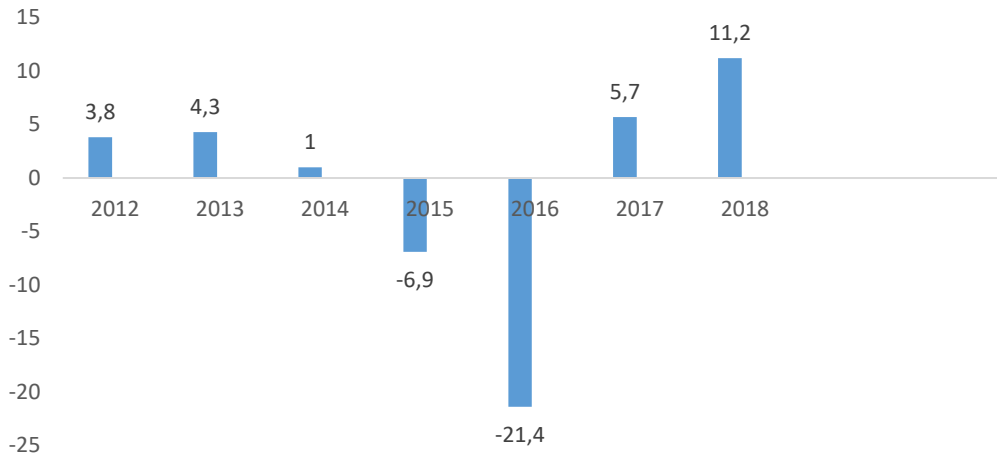
3.2. Bank of London and the Middle East (BLME)

BLME'yi, "İslam Hukuku hükümlerine uygun kurallarla yönetilen bir Katılım bankası" olarak tanımlamak mümkündür (<https://www.blme.com>, 2020)

BLME ilk olarak, House of London ve Middle East (HLME), Ağustos 2006'da Boubyan Bank tarafından bir İngiliz şirketi olarak kurulmuştur. HLME Temmuz 2007'de, Birleşik Krallık Finansal Hizmetler Otoritesi'nden (FSA) bir banka lisansı almış, Bank of London and the Middle East (BLME) adı verilerek bağımsız bir banka haline gelmiş ve Ekim 2013'te NASDAQ Dubai borsasında yer almıştır. Bankanın Dubai Uluslararası Finans Merkezi (DIFC) şubesi 2018 yılında tamamen faaliyete geçmiştir. Ayrıca, 2017 yılında bankaya Islamic Finance News (IFN) tarafından "Birleşik Krallık'taki En İyi Katılım Bankası" ödülü verilmiştir. Aynı zamanda BLME bankası 2018 yılında, çalışanlarının %18'inin Menkul Kıymetler Hukuk ve Yatırım Enstitüsü (CISI) tarafından onaylanan İslami finans niteliklerine (IFQ) haiz olduğunu açıklamıştır. (<https://www.blme.com/>,

2020). Bu durum, BLME'ye bankacılık sektöründe üst düzeyde bir ayrıcalık sağlamaktadır.

Bankanın finansal raporlarında da belirtildiği gibi, 2018 yılında bankanın toplam aktifleri %25 oranında artarak 1,28 milyar İngiliz Sterlinine ulaşmıştır. Bankanın 31 Aralık 2018 tarihindeki, ilgili yıla ait vergi sonrası net kârı 11,2 milyon £ 'dur (31 Aralık 2017: 5,7 milyon £). Aşağıdaki Grafik 4'te bankanın son yedi yıla ait vergi sonrası net kâr ve zararı gösterilmektedir.



Grafik 4: BLME Bankası'nın 2012-2018 Yılları Arası Vergi Sonrası Kâr/Zararı

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına dayanılarak hazırlanmıştır.

BLME'nin 2018 yılı sonundaki toplam finansman ve yatırım bakiyeleri, 39.650 bin İngiliz Sterlini bakiye veren 2017 yılına göre önemli ölçüde artarak yaklaşık 48.725 bin İngiliz Sterlinine ulaşmıştır.

Tablo 10: BLME'nin Finansal Genişleme Endeksi

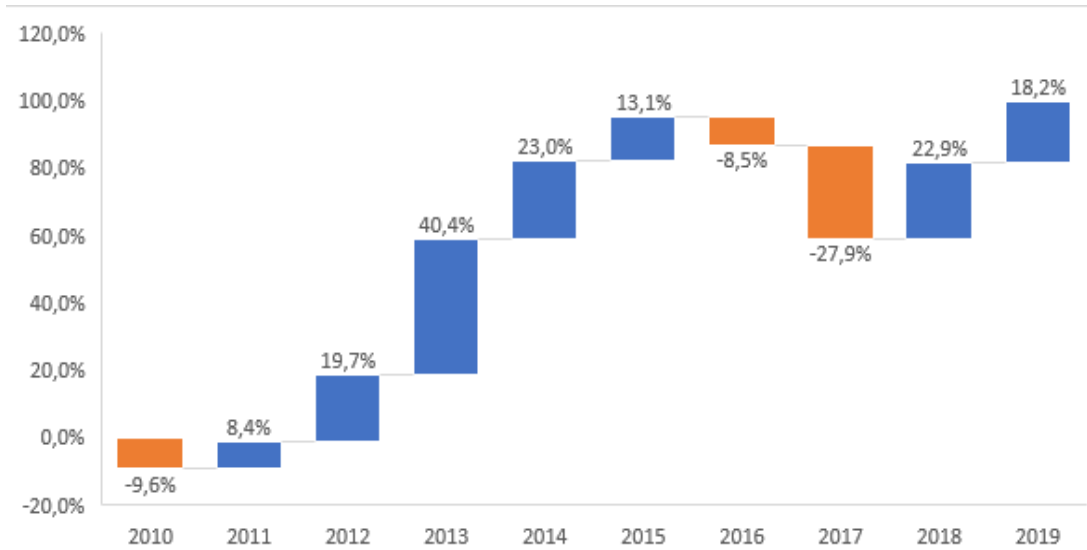
Yıllar	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Toplam Finansman ve Yatırım Bakiyeleri	23717	25721	30779	43208	53157	60099	54995	39650	48725	57588
Yıllık Büyüme	(2508)	2004	5058	12429	9949	6942	(5104)	(15345)	9075	8863
Yıllık Büyüme Oranı	%- 9,6	% 8,4	%19,7	%40,4	% 23,1	% 13,1	%-8,5	%-27,9	%22,9	%18,2

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına dayanılarak hazırlanmıştır. (2009 =26225)

Yukarıda yer alan Tablo 10'da, 2013 yılında banka hacminin %40,4'lük büyümeyle 12,429 bin İngiliz Sterlinine ulaşarak finansman ve yatırımda kayda değer bir genişleme elde ettiğini göstermektedir. Bazı yıllarda (2010,2016,2017) bankanın finansman ve yatırım bakiyelerinin kademeli olarak negatif olmasının, bankanın finansman ve yatırım politikalarının bir sonucundan kaynaklandığı söylenebilir.

Aşağıda yer alan Grafik 5'te ise ilgili bankanın 2010-2019 yılları arasında finansman ve yatırım faaliyetlerinin gelişme oranı gösterilmiştir.

BLME'nin Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinin Gelişme Oranı



Grafik 5: BLME'nin Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinin Gelişme Oranı

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına dayanılarak hazırlanmıştır.

3.3. Bank of London and The Middle East (BLME)'de Uygulanan İslami Finans Yöntemlerinin Analizi

Banka, müşterilerin finansman ve yatırım ihtiyaçlarını karşılamak için çeşitli İslami finansal ürünler sunmaktadır. Bankanın finansal raporlarından, bankanın kullandığı finansman yöntemlerinin çoğunun murabaha, emtia murabahası (goods murabaha⁴), müşareke, mudarebe, istisna, icare, vekâlet⁵, sukuk ve katılım anlaşmasından (participation agreement⁶) oluştuğu görülmektedir. Bu finansman yöntemlerinden en önemlileri arasında ise murabaha bulunmaktadır.

Aşağıda yer alan Tablo 11'de, çalışmaya konu olan yıllarda banka tarafından kullanılan toplam finansman miktarı ve bankanın çeşitli finansman yöntemlerine odaklanma derecesi gösterilmiştir.

Tablo 11: BLME'deki Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinden Elde Edilen Gelirler

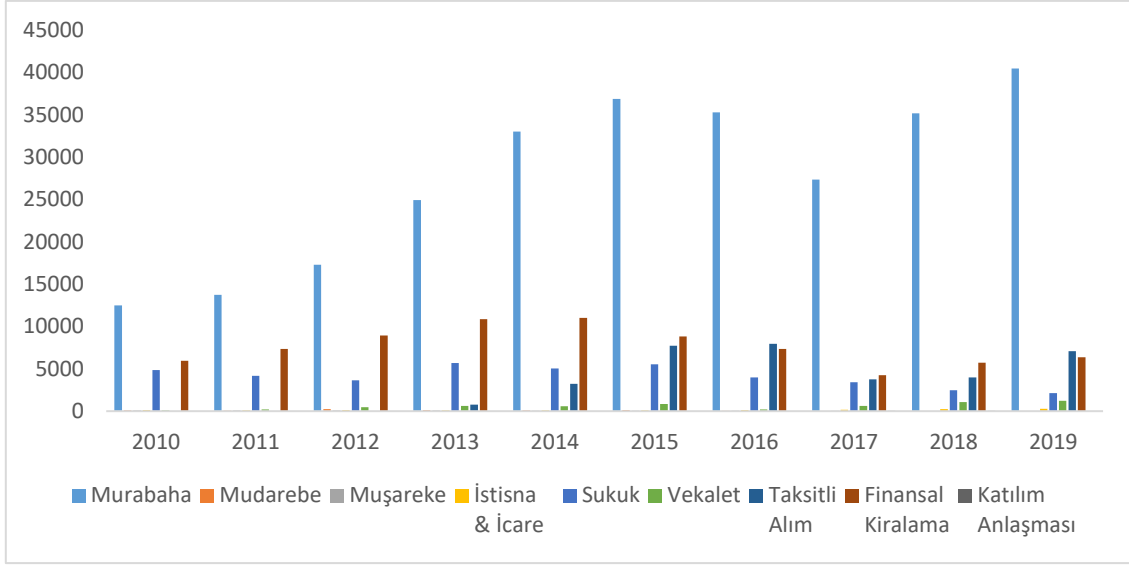
Yıllar	Murabaha	Mudarebe	Müşareke	İstisna & İcare	Sukuk	Vekâlet	Taksitli Alım	Finansal Kiralama	Katılım Anlaşması	Toplam	Murabaha Oranı
2010	12514	90	77	131	4873	74	0	5959	0	23718	52.8%
2011	13738	41	94	107	4179	201	0	7361	0	25721	53.4%
2012	17282	232	102	139	3645	452	0	8927	0	30779	56.1%
2013	24925	130	82	103	5688	609	789	10882	0	43208	57.7%
2014	33021	109	59	84	5029	588	3236	11031	0	53157	62.1%
2015	36894	135	51	89	5522	866	7732	8810	0	60099	61.4%
2016	35305	22	46	140	3972	207	7953	7350	0	54995	64.2%
2017	27372	0	19	184	3415	615	3775	4246	24	39650	69.0%
2018	35167	0	0	246	2481	1086	3984	5729	32	48725	72.2%
2019	40495	0	0	275	2148	1219	7081	6370	0	57588	70.3%
Toplam Finansman	276713	759	530	1498	40952	5917	34550	76665	56	437640	

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına dayanılarak hazırlanmıştır.

⁴ Bu yöntem, bir murabaha türüdür ve çoğunlukla finansal kuruluşlar tarafından likidite yönetimi aracı olarak kullanılmaktadır. Bugün emtia murabahası, İslami bankalar arasında kısa vadeli likidite piyasasının temeli haline gelmiştir. Bu tür işlemlerde, belirli bir metal, Londra Metal Borsası'nda vadeli olarak ve kâr marjı ile satılmaktadır.

⁵ İki taraftan birinin (müvekkil) diğer tarafa (vekîl) ödemedede bulunduğu ve vekîlin bu fonları müvekkil iadına kârlı yatırımlarda kullandığı bir yöntemdir.

⁶ Bu işlem, özel amaçlı şirketin kiralanan varlıkları ve yatırım mallarını teslim alıp bunların mülkiyetini bankaya devretmesi şeklinde gerçekleşen ve finansman sağlamak amacıyla özel amaçlı bir şirket ile banka arasında yapılan bir anlaşmadır. Böylece bu varlıkların mülkiyeti bankaya devredilmekte ve bu anlaşma kapsamında tüm risk ve faydalar bankaya aktarılmaktadır.



Grafik 6: BLME Bankası'nın Yöntemlere Odaklanma Derecesi

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına dayanılarak hazırlanmıştır.

Yukarıdaki Grafik 6'da, BLME'nin kuruluşundan bu yana kullandığı İslami finansman yöntemleri arasında daha çok Murabaha yönteminin olduğu ve ilgili yıllarda kullanılan finansman miktarında genellikle artış yönünde değişiklikler olduğu gözlemlenmektedir.

2019 yılına ait murabaha finansmanı miktarı, 40.495.000 ₺'e yükselmiş ve tüm yıllara göre en yüksek değeri elde etmiştir. Murabaha finansmanının toplam finansman büyüklüğü (57.588.000) içindeki oranı, bir önceki yıla göre (2018 yılındaki oran: %72,2) düşerek %70,3'e gerilemiştir. Bu düşüşün, ilgili yılda bankadaki diğer finansman yöntemlerinin az da olsa artmasıyla ortaya çıktığı görülmektedir.

Murabaha finansman yönteminin kullanımında yıllara göre bir artış olduğunu not etmek önemlidir. Bununla birlikte bu artış dalgalı ve yakın rakamlarda gerçekleşmiştir ve bu durum da bankanın takip ettiği stratejiyi göstermektedir. Örneğin 2018 yılında, murabaha finansmanının 35.167.000₺ tutarıyla, 48.725.000₺ tutarındaki toplam finansman içindeki yüzdesinin en yüksek yüzde olduğu görülmektedir. İlgili tutar, bankanın toplam finansmanının %72,2'sine eşdeğerdir. 2017 yılında murabaha finansmanı, 39.650.000₺ tutarındaki toplam finansman miktarının 27.372.000₺'lik kısmını (toplam tutarın %69,0'ü) oluşturmuştur.

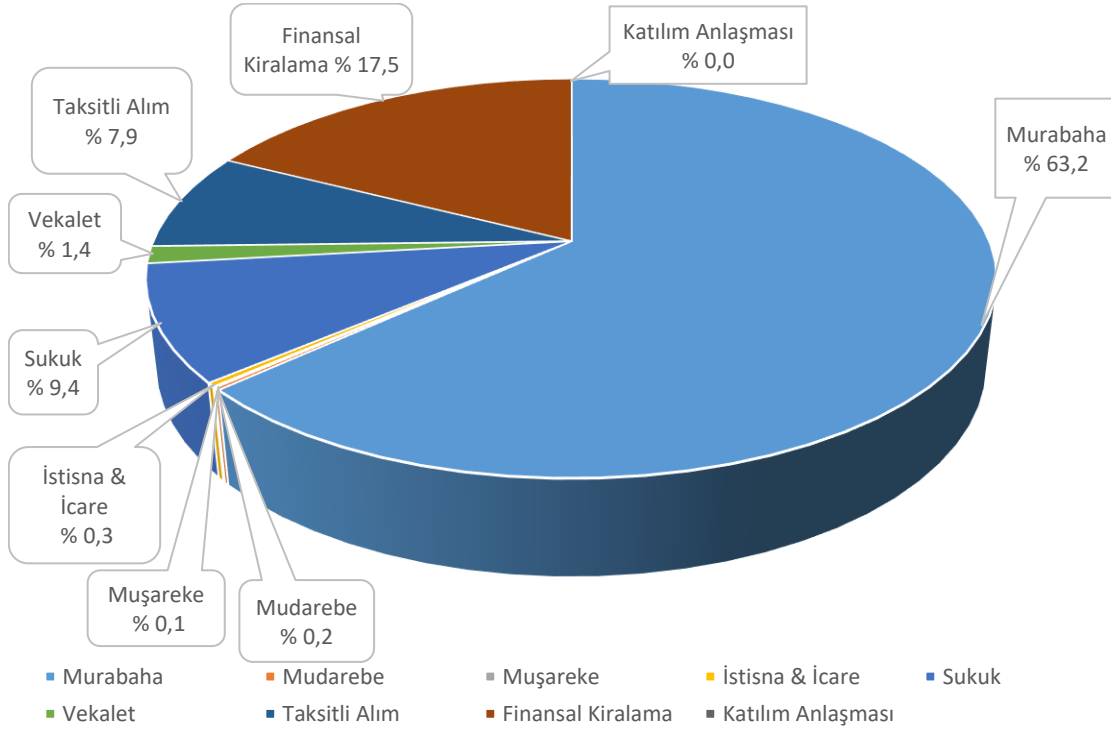
3.4. Bank of London and the Middle East (BLME)'e Ait Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

Aşağıda yer alan tablo 12 ve Grafik 7 BLME bankasının kullandığı finansman yöntemlerinin ortalama paylarını göstermektedir.

Tablo 12: BLME'ye Ait Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

Murabaha	Mudarebe	Muşareke	İstisna & İcare	Sukuk	Vekalet	Taksitli Alım	Finansal Kiralama	Katılım Anlaşması	Toplam
276713	759	530	1498	40952	5917	34550	76665	56	437640
% 63,2	% 0,2	% 0,1	% 0,3	% 9,4	% 1,4	% 7,9	% 17,5	% 0,0	% 100,00

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına göre hazırlanmıştır.



Grafik 7: BLME Bankası'nın Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına göre hazırlanmıştır.

3.5. Finansman Yöntemlerinin Niteliklerine Göre Analizi (Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman)

Aşağıdaki yer alan Tablo 13, Katılıma Dayalı Finansman / Borça Dayalı Finansmanı niteliği açısından bankanın finansman yöntemlerinin bir analizini göstermektedir.

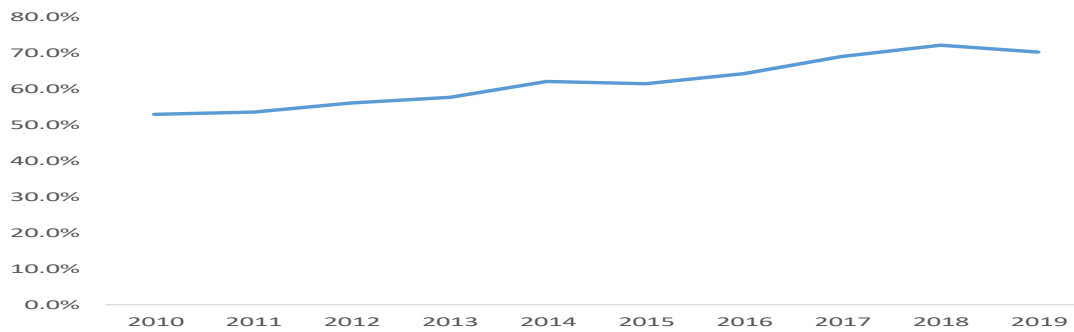
Tablo 13: BLME'nin Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman Göstergesi

Borca Dayalı Finansman (BDF)	Murabaha, İstisna&İcare, Vekalet, Taksitli Alım, Finansal Kiralama, Katılım Anlaşması	395399	%90,35
Katılıma Dayalı Finansman (KDF)	Mudarebe, Müşareke, Sukuk	42241	%9,65

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına göre hazırlanmıştır.

Analiz verileri, toplamdaki payı %9,65'i aşmayan katılıma dayalı finansman yöntemlerine kıyasla, borca dayalı finansman yöntemlerinin bankanın toplam finansmanının %90,35 gibi büyük bir oranını teşkil ettiğini göstermektedir. Bu durum ilgili bankanın, “katılıma dayalı finansmanı gerçekleştirme ve bireyler ile ekonomik kalkınma üzerindeki olumsuz etkisi sebebiyle borca dayalı finansman yönteminden uzaklaşma” konusunda fıkıh konseyleri ve üniversiteler tarafından verilen tavsiyelerden saptığını göstermektedir.

Aşağıdaki Grafik 8'de ise BLME'deki murabaha yönteminin, bankadaki toplam finansmanın en büyük bölümünü oluşturmaya devam ettiği görülmektedir. Murabaha finansmanının toplam finansmana ortalama katkı oranı, %63,2 olmuştur.



Grafik 8: BLME'nin Çalışma Döneminde Murabaha Finansmanı Oranının Gelişimi

Kaynak: Araştırmacı tarafından, BLME Bankası'nın yıllık raporlarına göre hazırlanmıştır.

3.6. Ürdün İslam Bankası (Jordan Islamic Bank/JIB)

Ürdün İslam Bankası, İslam Hukuku hükümlerine uygun olarak finans, bankacılık ve yatırım faaliyetlerini yürütmek amacıyla Ürdün'de kurulan ilk katılım bankasıdır.

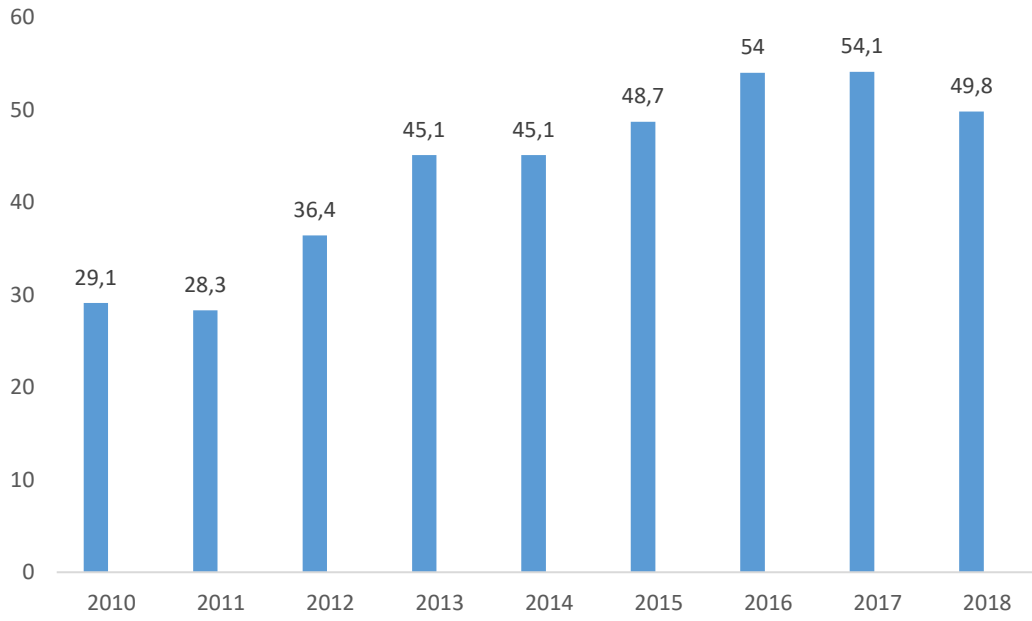
JIB, 1978 yılında İslam Hukuku hükümlerine uygun olarak finansman, bankacılık ve yatırım faaliyetleriyle sınırlı, halka açık bir ortaklık şirketi olarak kurulmuştur. Bankanın sermayesi, 2018 yılı itibariyle iki yüz milyon Ürdün Dinarı tutarındadır. Banka, yaklaşık 80 şubesi ve 28 ofisi aracılığıyla bankacılık, yatırım ve finansman hizmetleri vermektedir. Banka, katılım bankacılığı hizmetleri sunan yaklaşık 2335 çalışana sahiptir (<https://www.jordanislamicbank.com>, 2020)

JIB, 2019 yılında Dünya İslami Bankacılık Konferansı'nda (WIBC) Ortadoğu'da En İyi Performans Gösteren Katılım Bankası Ödülü'nü kazanmıştır. Ayrıca JIB, 2019 yılında Cambridge IFN tarafından İslami finansman sağlama konusunda Ürdün'deki en güçlü ve en yenilikçi banka ödülleriyle layık görülmüştür. Londra'da yayınlanan ve bankalar ile finans kurumları alanında uzmanlaşmış Dünya Finans Dergisi "**World Finance**", JIB'i 2019 yılında Ürdün'deki En İyi Bankacılık Grubu olarak belirlemiştir. JIB, Arap Bölgesi Mükemmellik Ödülleri Akademisi (Excellence Awards Academy in the Arab Region) tarafından verilen, 2019 Ekonomik ve Sosyal Girişimler Mükemmellik Ödülü'nü de almıştır.

JIB, 2018 yılında da IFN tarafından Ürdün'deki En İyi İslam Bankası seçilmiştir. Yine JIB 2017 yılında da En İyi Arap İslam Bankası Ödülü'nü kazanmış olup, bankanın başka birçok başarıya daha sahip olduğu ifade edilebilir (www.jordanislamicbank.com, 2020)

Bankanın finansal raporlarında belirtildiği üzere, bankanın 2018'deki toplam aktifleri, 2017'deki 4,666 milyon Dinar aktif tutarıyla karşılaştırıldığında, yaklaşık 4,618 milyon Dinar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Aşağıda yer alan Grafik 9'a göre 31 Aralık 2018 tarihinde bankanın, sona eren yıla ait vergi sonrası net kârı, 49,8 milyon Dinar tutarındadır (31 Aralık 2017 tarihinde vergi sonrası net kâr 54,1 milyon Dinar'dır).



Grafik 9: JIB Bankası'nın 2010 – 2018 Yılları Arasında Vergi Sonrası Kâr/Zararı

Kaynak: Araştırmacı, JIB yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

2018 yılı sonunda toplam finansman ve yatırım bakiyeleri, 223 bin işlem üzerinden dağıtılan yaklaşık 3,570 milyon Dinar tutarındadır (2017 sonunda aynı bakiyeler, 225 bin işlemle dağıtılan yaklaşık 3,363 milyon Dinar kadardır).

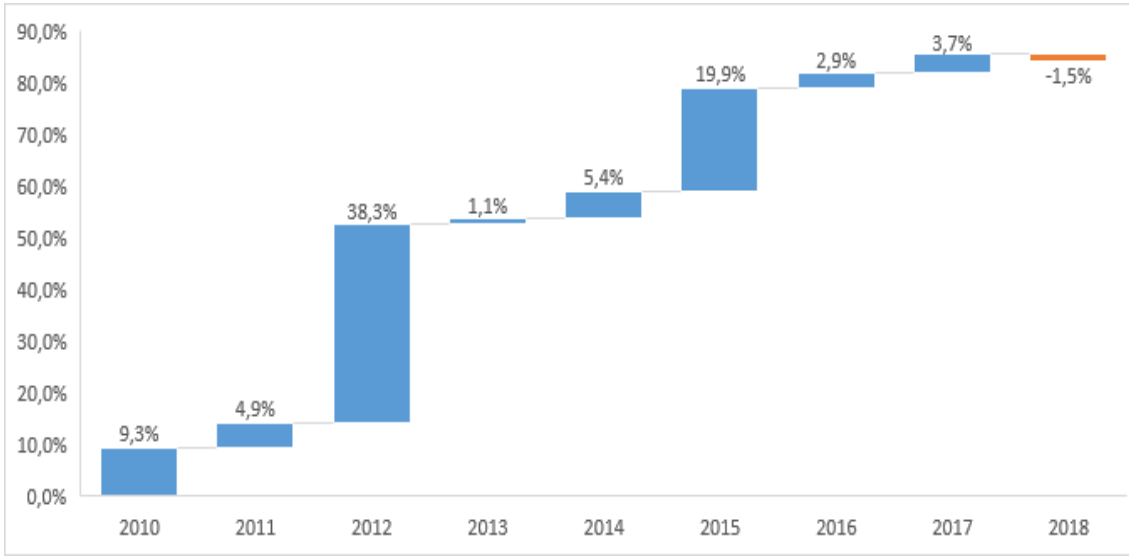
Tablo 14: JIB Bankası'nın Finansman Genişleme Endeksi

Yıllar	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Toplam Finansman ve Yatırım Bakiyeleri	1701	1784	2468	2495	2630	3153	3243	3363	3570
Yıllık Büyüme	145	83	684	27	135	523	90	120	-53
Yıllık Büyüme Oranı	%9,32	%4,88	%38,34	%1,09	%5,41	%19,89	%2,85	%3,70	%-1,46

Kaynak: Araştırmacı, JIB'in yıllık raporlarına göre hazırlamıştır. (2009=1556 JOD)

Tablo 14'te yer alan veriler, bankanın son dokuz yılda kayda değer bir genişleme gösterdiğini ve bu genişleme hacminin 684 Milyon Ürdün Dinarı ile en yüksek düzeyine ulaştığı 2012 yılında, finansman ve yatırım faaliyetlerinin %38,3 oranında arttığını göstermektedir.

Grafik 10 ise, bahsi geçen yıllarda bankadaki finansman ve yatırım faaliyetlerinin artış oranlarını göstermektedir.



Grafik 10: JIB Bankası'nın Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinin Artış Oranları

Kaynak: Araştırmacı, JIB'in yıllık raporlarına göre hazırlamıştır.

3.7. Jordan Islamic Bank'ta Uygulanan İslami Finans Yöntemlerinin Analizi

JIB bankasının çeşitli İslami finansman yöntemlerine sahip olduğu bilinmektedir. Buna göre yıllık raporlardan bankanın murabaha, vadeli satış, katılım finansmanı, kiralama ve istisna' dahil olmak üzere beş farklı yönetime dayalı olarak işlem yaptığı sonucuna ulaşılmıştır. Aşağıda, Tablo 15'te çalışmaya konu olan yıllar boyunca bankanın finansman ve yatırım faaliyetlerinin büyüklüğünün bir analizi bulunmaktadır.

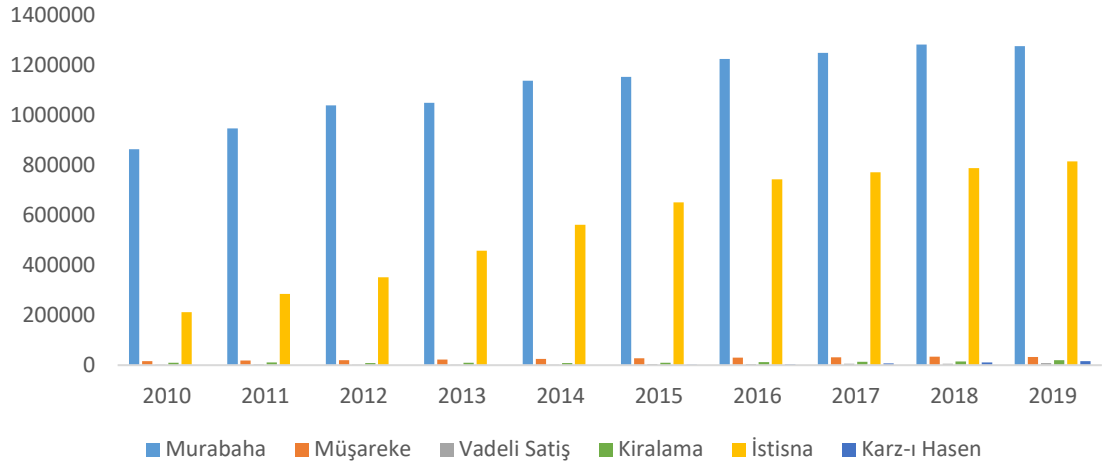
Tablo 15: JIB'deki Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinden Elde Edilen Gelirler

Yıllar	Murabaha	Müşareke	Vadeli Satış	Kiralama	İstisna	Karız-ı Hasen	Toplam	Murabaha Oranı %
2010	863760	15928	2499	212546	0	10057	1104790	78,2%
2011	947146	18219	2776	285484	0	10488	1264113	74,9%
2012	1038893	20378	2252	351805	0	7783	1421111	73,1%
2013	1049266	22402	2054	457782	0	9416	1540920	68,1%
2014	1138020	25478	1744	561412	0	8383	1735037	65,6%
2015	1153236	27887	4017	651432	2103	9050	1847725	62,4%
2016	1224443	30240	4088	744101	3784	12467	2019123	60,6%
2017	1249905	31193	5815	771862	7543	13498	2079816	60,1%
2018	1282385	33410	6307	788710	11495	14281	2136588	60,0%
2019	1276055	32652	9012	815313	16587	20114	2169733	58,8%
Toplam Finansman	11223109	257787	40564	5640447	41512	115537	17318956	

Kaynak: Araştırmacı, JIB'in yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

Yukarıda yer alan Tablo 15 ışığında, çalışmaya konu olan yıllarda İslami finansman yöntemlerinin hacminde bir değişiklik olduğunu ve bunun, banka tarafından takip edilen strateji ile ilgili olduğunu belirtmek mümkündür. Ayrıca ilgili yıllarda murabaha finansmanının kullanımında bir artış olduğunu not etmek gerekir. Bununla birlikte bu artış, azalan oranlı bir artışı temsil etmektedir. Bankanın 2010 yılında 863760 Ürdün Dinarı tutarındaki murabaha finansmanının, yaklaşık 1104790 Dinar'lık toplam finansman tutarı içindeki oranı % 78.2'dir. Bu artış, 2019'da % 58.8'lik bir orana ulaşana kadar kademeli olarak azalmaya başlamıştır. Bu durum, bankanın yatırımları diğer finansman yöntemlerine kaydırma stratejisinden ve murabaha finansmanına odaklanmamasından kaynaklanmaktadır. Bu çeşitlendirmenin ve tercihin bankanın finansman stratejisi için olumlu bir durum olduğu söylenebilir.

Tablo 15'ten yararlanılarak oluşturulan Grafik 11 ise JIB Bankası'nın İslami finansman yöntemlerine odaklanma derecesini göstermektedir.



Grafik 11: JIB Bankası'nın Yöntemlere Odaklanma Derecesi

Kaynak: Araştırmacı, JIB'in yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

3.8. Jordan Islamic Bank'taki (JIB) Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

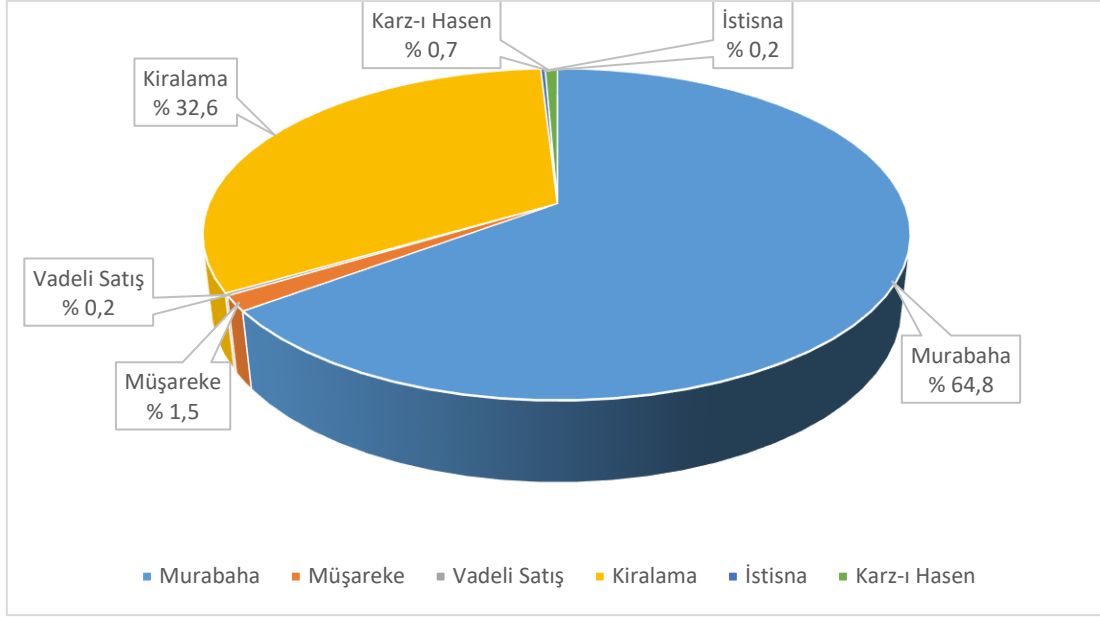
Aşağıda yer alan Tablo 16, çeşitli finansman yöntemlerinin bankadaki ortalama paylarını göstermektedir. Buna göre murabahanın bu yöntemler arasında hâlâ ilk sırada yer aldığı ve ortalama murabaha oranının %64,8' e ulaştığı görülmektedir. Kiralama yoluyla finansman, %32.6 ile ikinci sırada yer almaktadır.

Tablo 16: JIB Bankası'nın Kullandığı Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

Murabaha	Müşareke	Vadeli Satış	Kiralama	İstisna	Karz-ı Hasen	Toplam
11223109	257787	40564	5640447	41512	115537	17318956
% 64.8	% 1,5	% 0,2	% 32,6	% 0,2	% 0,7	% 100,0

Kaynak: Araştırmacı, JIB'in yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

Aşağıdaki Grafik 12 ise JIB Bankası'nın kullandığı İslami Finans yöntemlerinin ortalama paylarını oransal olarak göstermektedir.



Grafik 12: JIB Bankası'nda Kullanılan Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

3.9. JIB'in Kullandığı Finansman Yöntemlerinin Niteliklerine Göre Analizi (Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman)

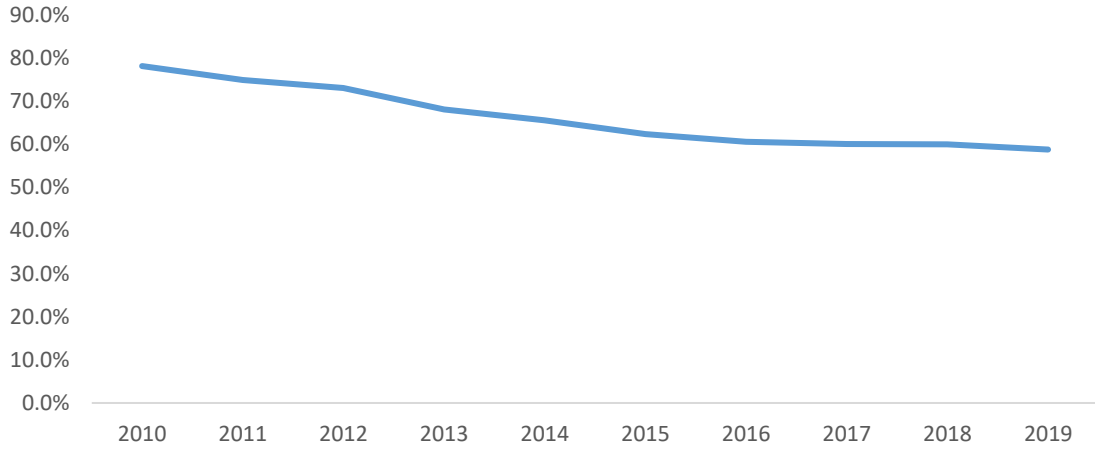
Aşağıda yer alan Tablo 17, bankanın finansman yöntemlerinin analizini Katılıma Dayalı Finansman / Borça Dayalı Finansmanı niteliği açısından göstermektedir.

Tablo 17: Borca Dayalı Finansman / Katılıma Dayalı Finansman Oranları

Borca Dayalı Finansman (BDF)	Murabaha, İstisna, Kiralama, Vadeli Satış, Karz-ı Hasen	17061169	% 98,5
Katılıma Dayalı Finansman (KDF)	Müşareke	257787	% 1,5

Kaynak: Araştırmacı, JIB'in yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

Tablo 17 için yapılan analiz verileri, bankanın toplam finansmanının %98,5'sinin borca dayalı finansman yöntemlerinden oluştuğunu ve ilgili oranın, toplam finansmandaki payı %1,5'i aşmayan katılıma dayalı finansman yöntemlerine kıyasla büyük bir miktar olduğunu göstermektedir. Bu durum ilgili bankanın, İslami bankaları katılıma dayalı finansman yöntemlerini kullanmaya ve borca dayalı finansman yöntemlerinden uzaklaşmaya teşvik eden fıkıh konseylerinin tavsiyelerinden saptığını göstermektedir. Çünkü borca dayalı finansman yöntemlerinin kullanımının fazla oluşunun bireyler ve ekonomik kalkınma üzerinde istenmeyen etkilere yol açabileceği İslami çevrelerde tartışılmaktadır.



Grafik 13: JIB 2010 – 2019 Yılları Arasında Murabaha Finansman Oranı Gelişimi

Kaynak: Araştırmacı, JIB'in yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

Grafik 13'e göre, her ne kadar araştırmaya konu olan 2010-2019 yılları içerisinde azalış eğilimi gösterse de Ürdün İslam Bankası'nda (JIB) murabaha finansman yöntemi formülünün, bankadaki toplam finansman miktarının en büyük bölümünü oluşturmaya devam ettiği görülmektedir. Özellikle son yıllarda bankanın murabaha finansmanının kullanım oranını azaltmaya başlaması sebebiyle, söz konusu yöntemin toplam finansman içindeki payı azalmıştır. Buna rağmen murabaha finansmanındaki ortalama katkı oranı halen, bankanın toplam finansmanının % 64,8'si kadardır.

3.10. Omdurman National Bank (ONB)

ONB İslam Hukuku hükümlerine uygun olarak tüm bankacılık ve yatırım hizmetlerini sağlamak amacıyla bankacılık, yatırım ve dış ticaret alanında, faaliyette bulunan, Sudan ulusal ekonomisinin önemli bir ayağını teşkil eden ve önde gelen kurumlarından birisidir.

Banka Ocak 1993'te kuruluş sürecine girmiş ve Ağustos 1993'te fiilen bankacılık faaliyetlerini yürütmeye başlamıştır. Bankanın organizasyon yapısı Yönetim Kurulu, Yürütme Kurulu, Üst Yönetim ve Şer'i Denetleme Kurulu'ndan oluşmaktadır.

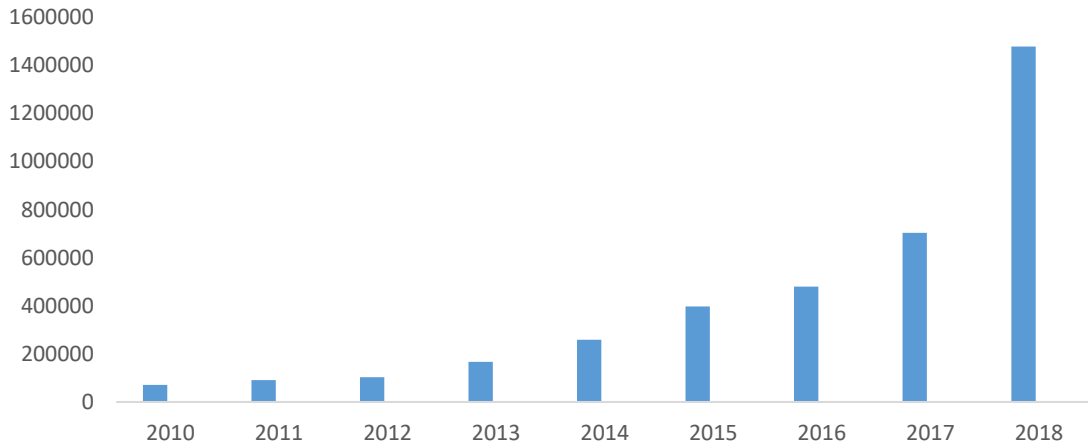
ONB, üst üste dört yıl (2015-2016- 2017-2018) British Financial Times tarafından yayınlanan Banker Awards dergisinin Sudan'daki En İyi Banka ödülüne layık görülmüştür. Banka kuruluşundan bu yana dokuzuncu kez aynı alanda ödüllendirilmiştir.

Omdurman Bank 2017 yılında, Bahreyn Krallığı'nda düzenlenen bir konferans kapsamında 12 Sudan bankası arasında Sosyal Sorumluluğa Bağlı Finans Kurumu ödülünü kazanmıştır.

2014 yılında Omdurman Bank, Banker Awards dergisi tarafından yapılan en büyük 100 Afrika bankası sıralamasında 81. olarak yer almıştır. Bankanın başka başarı ve ödülleri de yer almaktadır (<https://www.onb-sd.com>, 2020).

Bankanın finansal raporlarında belirtildiği üzere, bankanın 2018 yılındaki toplam aktifleri 2017 yılındaki 28,36 milyarlık SDG ile karşılaştırıldığında yaklaşık 75,53 milyar SDG tutarına yükselmiştir. (Bir başka deyişle bankanın aktif büyümesi % 166 olarak gerçekleşmiştir).

31 Aralık 2018'de, sona eren yıla ait vergi sonrası net kâr 1.479 milyar SDG tutarındadır. Yine 31 Aralık 2017 tarihinde vergi sonrası net kâr 703 milyon SDG olan bankanın kârlılığını da 2018'de iki kattan fazla arttırdığı aşağıda yer alan Grafik 14'te de izlenmektedir.



Grafik 14: ONB Bankası'nın 2010-2018 Yılları Arasındaki Vergi Sonrası Kâr/Zararı

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nin yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

ONB Bankası'nın finansal raporlarından hazırlanan Tablo 18'de görüldüğü üzere 2018 yılı sonunda bankanın çok çeşitli sektörlerde kullandığı toplam finansman ve yatırım bakiyeleri, yaklaşık 22,7 milyar SDG olarak gerçekleşmiştir.

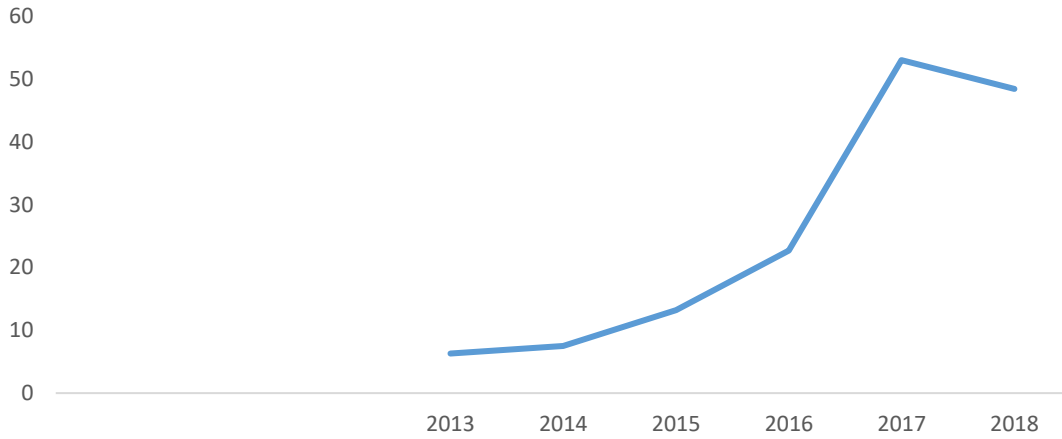
Tablo 18: Omdurman National Bank'a Ait Finansman Genişleme Endeksi

Yıllar	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Toplam Finansman ve Yatırım Bakiyeleri	6,7	7,2	8,15	10	15,3	22,7
Yıllık Büyüme	0,4	0,5	0,95	1,85	5,3	7,4
Yıllık Büyüme Oranı	% 6,3	% 7,5	% 13,2	% 22,7	53%	% 48,4

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nin yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır. (2012 = 6,3)

Tablo 18'de yer alan veriler, bankanın son yıllarda finansman ve yatırım faaliyetlerinde kayda değer bir büyüme elde ettiğini ve 5,3 milyar SDG ile %53 oranında bir artış sağlanan 2017 yılında en yüksek büyümeyi sağladığını göstermektedir.

Aşağıda yer alan Grafik 15 bankanın son yıllardaki finansman ve yatırım faaliyetlerinin büyüme oranını göstermektedir.



Grafik 15: ONB Bankası'nın Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinin Artış Oranları

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nin yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

3.11. Omdurman National Bank'ta Uygulanan İslami Finans Yöntemlerinin Analizi

Bankanın yıllık raporları ışığında murabaha, mudarebe, müşareke, mukâvele⁷, taksitli satım, icare, selem ve karz-ı hasen gibi birçok İslami finans yönteminin banka tarafından kullanıldığı ortaya çıkmıştır.

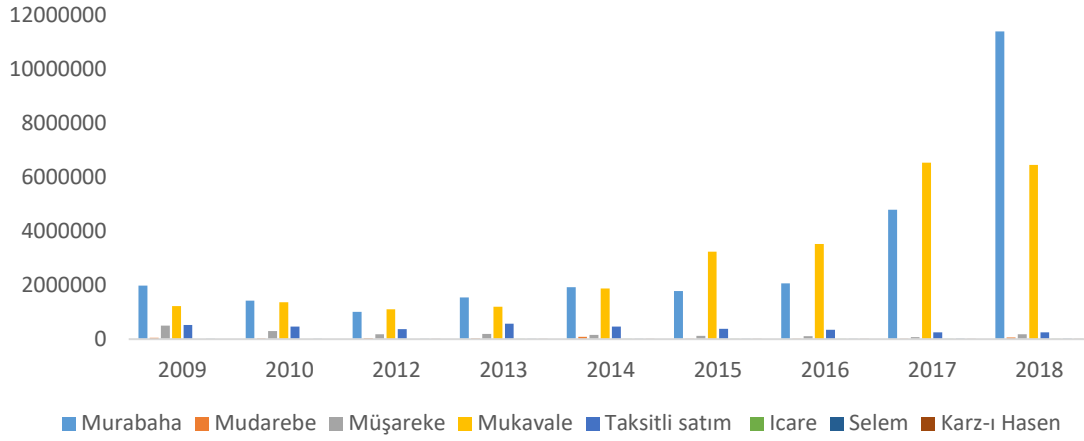
Aşağıda, Tablo 19' ve Grafik 16'da çalışmaya konu olan yıllarda bankanın finansman ve yatırım faaliyetlerinin büyüklüğünün bir analizi bulunmaktadır.

Tablo 19: ONB'deki Finansman ve Yatırım Faaliyetlerinden Elde Edilen Gelirler

Yıllar	Murabaha	Mudarebe	Müşareke	Mukavale	Taksitli Satım	Icare	Selem	Karz-ı Hasen	Toplam	Murabaha Oranı
2009	1983367	49165	500145	1226945	528428	0	1334	0	4289384	46.24%
2010	1428101	31304	303272	1362512	471034	0	4947	0	3601170	39.66%
2012	1010462	35896	177569	1105147	367128	0	2874	104	2699180	37.44%
2013	1545128	32814	189266	1196741	568999	153	3885	141	3537127	43.68%
2014	1921457	87962	156768	1881405	463773	219	10494	88	4522166	42.49%
2015	1783521	15550	126175	3237416	382579	394	5820	93	5551548	32.13%
2016	2070798	20959	108500	3526736	344759	3342	11517	45	6086656	34.02%
2017	4796463	21388	77895	6539207	256387	5764	14099	4	11711207	40.96%
2018	11401301	68303	181212	6459730	251500	6814	18506	4000	18391366	61.99%
Toplam Finansman	27940598	363341	1820802	26535839	3634587	16686	73476	4475	60389804	

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nin yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

⁷ Bankanın (yüklenici), aldığı ücret karşılığında iş yapmayı taahhüt ettiği bir sözleşmedir. Bu ödemeler, genellikle taksitler şeklinde gerçekleşmektedir



Grafik 16: ONB Bankası'nın İslami Finans Yöntemlerine Odaklanma Derecesi

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nin yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

Tablo 19 ve Grafik 16'de, çalışmaya konu olan yıllarda kullanılan fonların hacminin % 23 oranında artması sebebiyle finansman faaliyet hacminde de artış olduğu görülmektedir. Ayrıca bankanın finansman yöntemlerini çeşitlendirdiği de izlenmektedir. Murabaha ve mukavele finansmanlarının toplam banka finansmanına ortalama katkı paylarının sırasıyla % 46,27 ve % 44 seviyesine ulaştığı Bu değişken ve birbirine yakın seyreden artışın nedeni, bankanın her iki yönetime yönelik stratejisidir. Ayrıca Banka, toplam finansmanının yaklaşık %10'u kadar önemli bir oranda diğer yöntemlerle işlem yapmaktadır.

Omdurman Bank, temel finansman yöntemi olarak murabahaya dayanmaması açısından diğer katılım bankalarından farklılaşmaktadır.

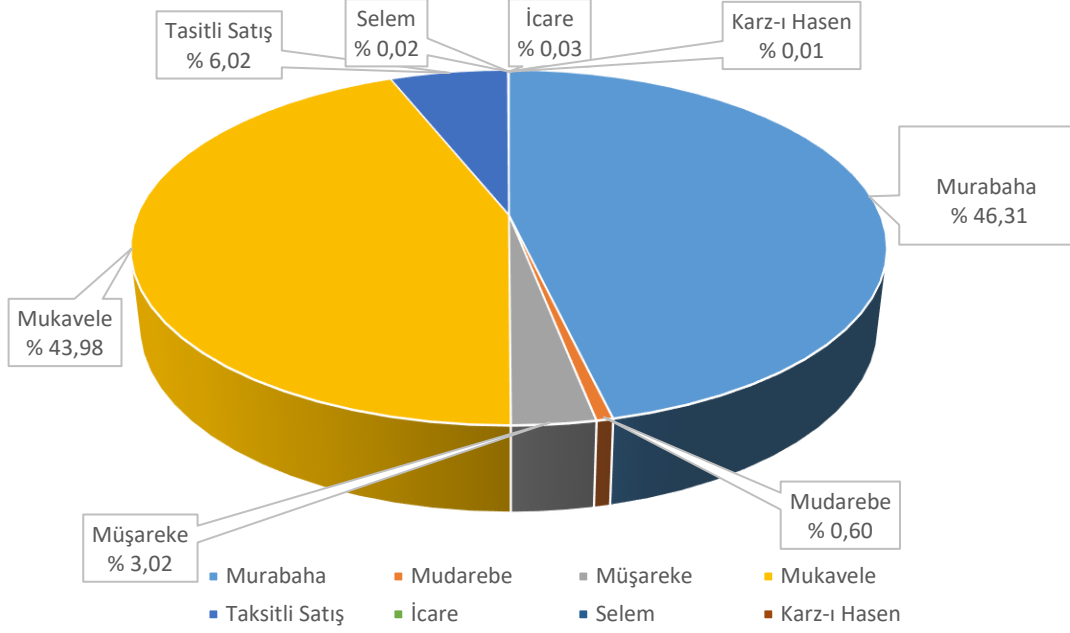
3.12. Omdurman National Bank'taki Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

Aşağıda yer alan Tablo 20 ve Grafik 17 ONB Bankası'nın kullandığı finansman yöntemlerinin ortalama paylarını rakamsal ve grafik olarak ayrı ayrı göstermektedir.

Tablo 20: ONB Bank'taki Kullandığı İslami Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

Murabaha	Mudarebe	Müşareke	Mukavele	Taksitli Satış	İcare	Selem	Karz-ı Hasen	Toplam
3104510	40371	202311	2948427	403843	1854	1497	497	6703310
%46,31	%0,60	%3,02	%43,98	%6,02	%0,03	%0,02	%0,01	%100,0

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nın yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.



Grafik 17: ONB Bankası'nın Kullandığı İslami Finansman Yöntemlerinin Ortalama Payları

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nın yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

3.13. Finansman Yöntemlerinin Niteliklerine Göre Analizi (Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman)

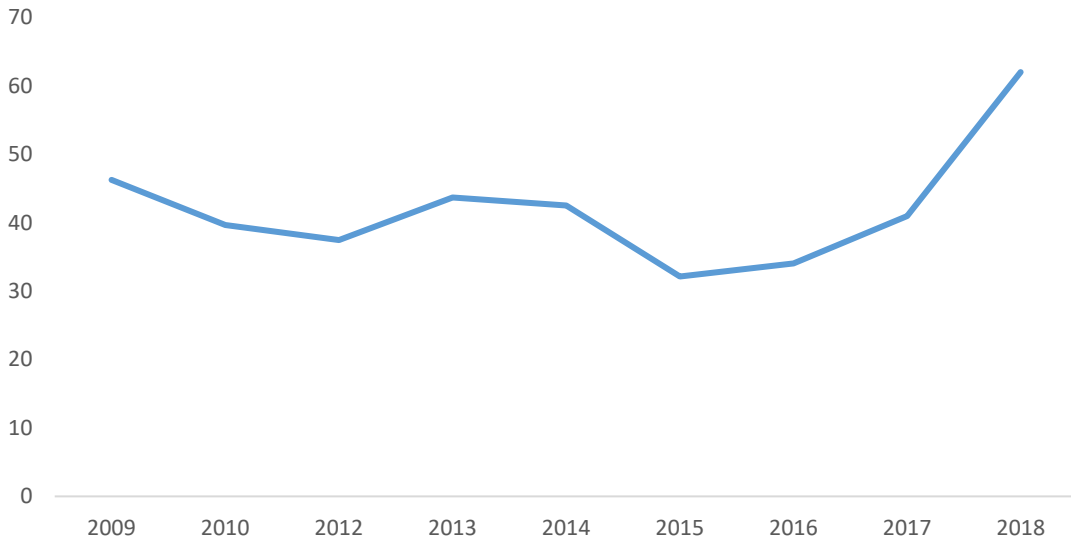
Aşağıda yer alan Tablo 21, Katılıma Dayalı Finansman / Borca Dayalı Finansman niteliği açısından bankanın finansman yöntemlerinin bir analizini göstermektedir.

Tablo 21: Borca Dayalı Finansman/Katılıma Dayalı Finansman Oranları

Borca Dayalı Finansman (BDF)	Murabaha, mukavele, taksitli satım, icare, selem, karz-ı hasen	58205661	% 96,39
Katılıma Dayalı Finansman (KDF)	Müşareke, mudarebe	2184143	% 3,61

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nın yıllık raporlarına göre hazırlamıştır.

Yukarıdaki Tablo 21’de, bankanın toplam finansmanının %96,39 gibi bir oranla ağırlıklı olarak borca dayalı finansman yöntemlerine bağlı olduğu görülmektedir. Katılım bankalarının temelini oluşturan katılıma dayalı finansman yöntemlerine gelince, bunların toplam finansman içindeki payları %3,61’i aşmamaktadır. Bu durum, Omdurman Bank’ın hala borca dayalı finansman yöntemlerine bağlı olarak işlem yaptığını göstermektedir. Bankada borca dayalı finansman yöntemlerinin ağırlıklı olarak yer alması, Omdurman Bank’ın da katılım bankalarından İslami bankalardan borca dayalı finansman yöntemlerini sınırlandırmalarını talep eden fıkıh konseylerinin tavsiyelerinden saptığını ifade etmektedir.



Grafik 18: ONB Bankası’nın Çalışma Döneminde Murabaha Finansmanı Oranının Gelişimi

Kaynak: Araştırmacı, ONB'nin yıllık raporlarına dayanarak hazırlamıştır.

Omdurman Bank'taki murabaha finansman yönteminin, hala bankanın toplam finansmanının büyük bir yüzdesini oluşturmasına rağmen, bankanın diğer katılım bankalarında olduğu gibi temel finansman yöntemi olarak murabahaya dayanmadığını not etmek gerekir. Ayrıca çalışmaya konu olan yıllarda, murabaha finansmanının seyrinde belirli bir miktarda artış gözlenmemektedir. Yukarıda Grafik 18’deki eğrinin de gösterdiği gibi, bazı yıllarda murabaha finansmanı artmış, bazen de azalmıştır. Bu durumda, bankada murabaha finansmanı için özel bir politikası olmadığı söylenebilir.

Murabaha finansmanının bankanın toplam finansmanı içindeki ortalama katkı oranı ise **%46,31** olarak gerçekleşmiştir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Sonuç:

Yapılan çalışmada, katılım bankalarının daha çok murabaha yöntemini tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bunun sebebinin, murabahanın uygulama ve takibinin kolay olması, kârının sabit ve diğer yöntemlere kıyasla risklerinin az olması olduğu kanaatine varılmıştır. Ayrıca murabaha, gerekli likiditenin sağlanmasına yardımcı olduğu için müşteriler tarafından da tercih edilmektedir.

Murabaha finansmanının kullanımı konusundaki eleştirilere rağmen, bankalar gerekli şartlara uyduğu sürece bu uygulamaya İslam hukuku açısından da izin verilmektedir. Ancak murabaha ve benzeri diğer borca dayalı finansman yöntemlerinin çokça kullanılması, çeşitli toplum kesimleri arasında geleneksel (konvansiyonel) bankalarla katılım bankalarının arasında herhangi bir fark olmadığı görüşünün hakim olması sonucunu getirmektedir.

İslami finansman formüllerinin nasıl uygulanacağı konusunda bankaların yeterince mesleki eğitim vermemesi, katılım bankası çalışanlarının yanlış yollarla murabaha uygulamasına neden olabilmektedir.

Murabaha finansmanının olumsuz etkileri ve yaşanan sıkıntıların arkasında katılım bankası çalışanlarının ya yeterince fıkıh bilincinin olmaması ya da İslâm dünyasındaki konuyla ilgili çeşitli görüşlerden kaynaklı fikhî farklılıkların da olabileceği anlaşılmıştır.

İslami finansın uygulaması ile ilgili nitelikli çalışan sıkıntısının yanında, İslami finansın farkını net ve ikna edici olarak ortaya koyan akademik literatür eksikliği de bulunmaktadır. Bu yüzden birçok katılım bankası ve dolayısıyla İslami finans uygulamaları insanlar arasında hâlâ tam olarak güven sağlayamamıştır.

“Nimet, külfet karşılığındadır” (kâr ve zararda ortaklık) ilkesinin katılım bankalarının dayandığı temel ilkelerden birisi olmasına rağmen, bugün uygulamadaki durum katılım bankalarının bu prensibi takip etmediklerini açıkça göstermektedir. Katılım bankalarının çoğunluğu, katılıma dayalı finansman ilkesi ekonomik ve sosyal kalkınmayı sağlasa da, borca dayalı finansman lehine olacak şekilde, katılıma dayalı finansman konusunda önyargılıdır (BLME, JIB ve ONB bunu yapmaktadır).

Çalışma, BLME'nin esas olarak murabaha finansmanına dayandığı ve murabaha finansman yüzdesinin çalışmaya konu olan yıllarda giderek arttığı neticesine ulaşmıştır. Öyle ki, sadece murabaha finansmanının bile toplam finansman içindeki yüzdesi 2019 yılında %70,3'e ulaşmıştır.

Çalışma, JIB'in ilk yıllarda ağırlıklı olarak murabaha finansmanına dayandığını göstermiştir. Bununla birlikte, son yıllarda İstisna gibi yeni yöntemleri de geliştirmeye çalıştığı izlenmiştir. Murabaha finansman oranı, % 58,8'ya ulaşana kadar kademeli olarak azalmaya devam etmiştir. Bu, bankanın finansman ve yatırımlarda çeşitlendirme politikası izlemeye başladığını göstermektedir.

Çalışma, ONB'nin ağırlıklı olarak murabaha finansmanına dayanmayan tek banka olduğunu, buna bağlı olarak da finansman araçlarının kullanımında çeşitlilik sağladığını göstermiştir. Murabaha finansmanının toplam finansman içindeki ortalama yüzdesi %46,31 olmuştur. Banka, finansmanın büyük bir kısmını mukavele şeklinde de kullanmıştır.

Araştırmaya konu olan çeşitli kıtalardan üç bankada da borca dayalı finansman yöntemleri çok daha fazla kullanılmakta, katılıma dayalı finansman yöntemleri tercih edilmemektedir.

Öneriler:

Geleneksel bankalar tarafından uygulanan faiz temelli yaklaşım, katılım bankaları tarafından uygulanan kâr temelli yaklaşımdan ayrılmalıdır. Çünkü kâr, emtia maliyetindeki artışın bir sonucu olarak elde edilirken, faiz geri ödemede fazlalık içeren bir kredi sürecidir.

Bankalar tarafından, murabaha elektrik faturalarının ve diğer borçların ödenmesi gibi her türlü finansman ihtiyacı için kullanılacak kapsamlı bir araç olarak varsayılmaktadır. Bu varsayım da birçok ihtilaf bulunmaktadır. Çünkü murabaha, sadece müşteri bir emtia almak istediğinde ve alım yapmak için yeterli nakit kapasitesine sahip olmadığında kullanılmalıdır görüşü daha hakim bir görüştür. Bu yüzden bu konuda konudaki ihtilafları giderici çalışmalar ortaya konmalı ve uygulama birliği oluşturulmalıdır.

Katılım bankaları, murabahanın sahte murabahaya dönüşmemesi için oluşturulan ortak görüşe göre murabaha prosedürlerini uygulama adımlarını takip etmelidir.

Katılım bankaları, Libor endeksini murabahadaki kâr oranını belirlemek için temel bir araç olarak kullanmamalıdır. Çünkü bu uygulama, helal bir işlemde faiz oranının araç olarak kullanılmasına yol açmaktadır. Bu nedenle katılım bankaları ve İslami finans kurumları, kâr oranını belirleyebilecek uygun bir İslami endeks bulmak için mümkün olduğunca çaba göstermelidir.

Katılım bankaları finansman ve yatırım politikalarını çeşitlendirmeli ve murabahayı birincil finansman kaynağı olarak kullanmaya odaklanmamalıdır.

Katılım bankaları murabahayı gerekli şartlara uygun şekilde uygulamalı ve bazı İslami finans kurumları tarafından uygulanan yüzeysel murabahadan kaçınmalıdır. Ayrıca murabahanın hedefi, işlemlerde tefeciliği önlemek ve adil bir kredilendirme gerçekleştirmek olmalıdır.

Murabaha finansmanı ile ilgili tüm prosedürleri ve bankanın uyguladığı diğer İslami finansman yöntemlerini takip eden, banka yönetiminden finansal olarak bağımsız bir İslam Hukuku Denetleme Kurulu'nun oluşturulması gerekmektedir. Bu durum, banka yönetimine fiziksel olarak bağlı olması sebebiyle murabahayı uygularken bankanın denetleme kurulundan gelen müsamahalı görüşleri sınırlayabilecektir.

Murabaha uygulamaları, Müslüman ülkelerin çeşitliliği ve farklı fıkhi perspektifler nedeniyle bir ülkeden diğerine değişiklik göstermektedir. Bu nedenle, dünyadaki tüm katılım bankalarını birleştiren ve İslami finansman yöntemlerinin uygulanması sırasında meydana gelen ihlalleri kontrol altına alan politika ve yasaların oluşturulması büyük önem arz etmektedir.

İslami bankalar, halka açık kurslar ve konferanslar yoluyla İslami finansman yöntemlerinin içeriği, geleneksel finansman yöntemlerinden farkı ve çeşitli yönleri hakkında toplum kültürünün geliştirilmesine mutlaka katkıda bulunmalıdır.

Katılım bankaları halihazırdeki personellerini İslam Ekonomisi ve Finansı konularında eğitimlere tabi tutmalı, onları sınavdan geçirerek bilgilerinin kalıcılığını da ölçmelidir. Aynı zamanda yeni alınacak personellerin de aynı konularda sınav/mülakat vb. yapılarak seçiminin yapılması kurum için de paydaşlar için de daha faydalı olacaktır.

Borca dayalı değil katılıma dayalı finansman yöntemlerinin hızlı bir şekilde arttırılması hem katılım bankalarının amaçlarına hem de toplumun katılım bankacılığı, İslami Finans, İslam ekonomisi gibi kavramlara güveninin sağlanmasına katkıda bulunacaktır.

Yapılan bu akademik çalışmanın banka sayısı arttırılarak genişletilmesi önemlidir. Bu sayede tüm katılım bankalarının ve dolayısıyla İslâm ekonomisi ve finansı uygulamalarının durumunun ortaya koyması, sorunlarının tespiti ve düzeltilmesi açısından olumlu bir adım atılmış olacaktır.

Türkiye ve Cibuti özelinde; bu ülkelerdeki katılım bankalarının kullandıkları kredilerin kullandırılma yöntemlerinin (Murabaha, Mudarebe, Muşareke vs.) finansal tablolarında belirtilmemesinden dolayı araştırmaya dahil edilemediğinden her iki ülkeninde bu konuda gerekli düzenlemeleri yapması hem ilgili ülkelerin gelişimine hem de katılım finansı uygulamalarının gelişimine destek sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Abdullah, Mevade Bilal. (2018). “El-Murabaha ve Eseruha Fi Temvili't-Ticare El-Hariciyye Fi Sudan”, Yüksek Lisans Tezi, Sudan Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Fakültesi, Sudan.
- Abdulmecid, Muhammed Kasım. (2018). “Bey'u'l-Murabaha Li'l-Amir Bi's-Şira' Beyne'n-Nazariyye ve't-Tatbik”, Ulusal Ticaret Bankası Üzerine Bir Vaka Çalışması, El-Esmeriyye Üniversitesi Dergisi, Libya.
- Acluni, Muhammed Mahmud. (2008). “El-Bunûku'l-İslamiyye-Ahkamuha ve Mabadi'ha ve't-Tatbikatuha El-Masrafiya”. Daru'l-Meysara. Ürdün-Umman.
- Akun, Fethiye. (2009),“Siyegu't-Temvil Fi'l-Bunuki'l-İslamiyye ve Devruha Fi Temvili'l-İstismar”, Yüksek Lisans Tezi, Muhammed Hayzar Üniversitesi, İktisadi Bilimler Fakültesi, Cezayir.
- Ali, Fellak. (2002).“Temvilü'l-İstismâr Fi'l-İktisadi'l-İslami”, Yüksek Lisans Tezi, Cezayir Üniversitesi, İktisadi Bilimler Fakültesi, Cezayir.
- Al-Kahf, Münder ve Ibrahim, Ghassan. (2002). “ El-İktisad El-İslami İlmu Am Fahmu”, Daru El-Fikir, Şam, Suriye.
- Al-Mekkavi, Muhammed. (2012). “El-Bunûku'l-İslamiyye (Nazariyye – Tatbik – Tatvir), El-Mektebetü'l-Asriyye, Birinci Baskı, Mısır.
- Awad, Muhammed Hamid. (2013). “Meda İltizamı'l-Mesarif El-İslamiyye Fi Filistin Bi Mi'yari'd-dabt El-Mali El-Hâs Bi'l-Murabaha Li'l-Amir Bi's-Şira Es-Sadir An Hey'eti'l-Muhasebe ve'l-Muracaa Li'l-Müessesâti'l-Maliyye El-İslamiyye”, Yüksek Lisans Tezi, Gazze İslam Üniversitesi, Muhasebe ve Finansman Bölümü, Filistin.
- Bayındır, Servet. (2012). “Katılım Bankacılığına Giriş”, Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Bera Hotels, Konya, Türkiye.
- Belhadj, Tarek. (t.y). “Müşkiletü'l-Hatar El-Ahlaki Fi'l-Bunûk El-İslamiyye (Tabiatuha – Âsârûha ve Subulü Muâleacetuha)”, Gardaya Üniversitesi, Cezayir.

- Brahimi, Abdülhamid. (1997). “El-Adaletü'l-İçtimaiyye ve't-Tenmiyye Fi'l-İktisadi'l-İslami, Merkezü Dirâsât El-Vahdât El-Arabiyye, Birinci Baskı, Beyrut, Lübnan.
- Diyee, Abdülmecid Abdullah.(2009). “Şübühat Ve'r-Rudûd Ala Bey'i'l-Murabaha Li'l-Amir Bi's-Şir Kema Tecrihi'l-Masarifü'l-İslamiyye”, Yüksek Lisans Tezi, Ürdün.
- Ebhâsu'l-Mü'temer El-Evvel Li'l-Akademiyye El-Avrûbiyye Li't-Temvil ve'l-İktisadi'l-İslami (EAIFE), (16-17 Nisan, 2018), “El-Masrifîyye El-İslamiyye Beyne Fikri'l-Müessisin ve Vâkiu't-Tatbik, İstanbul, Türkiye.
- Ebu Loghod Hadeel. (2009).“Do Islamic Banks Perform Better Than Conventional Banks? Evidence from Gulf Cooperation Council Countries”, Arap Planlama Enstitüsü, Kuveyt.
- El-Garib, Nâsır. (1996). “Usulü'l-Masrifîyye El-İslamiyye ve Kadâyâ Et-Teşgîl”, El-Menar El-Arabi, Mısır.
- El-Noori, Muhammed. (2009). “El-Tecruba El-Masrifîyye'l-İslami Bi-Avrupa”, İstanbul, Türkiye.
- El-Osmani, Muhammed Taki. (2019). “Mukaddime Fi't-Temvil El-İslami”, Daru'r-Ravâd, Birinci Baskı, Şam, Suriye.
- El-Vadi, Mahmud Hüseyin ve Semhan, Hüseyin. (2007). “El-Masarifü'l-İslamiyye - El-Üsüsü'n Nazariyye ve't-Tatbikatü'l-İlmiyye”, Daru'l-Meysara, Ürdün.
- El-Vatyan, Muhammed. (2000). “El-Bunûku'l-İslamiyye”, Mektebetü'l-Felâh, Birleşik Arap Emirlikleri.
- Et-Tahir, Rihab Ali Eş-Şerif Et-Tahir (2012). “Mehatiru'l-Ameliyyât El-Masrifîyye Bi't-Tatbik Ala Siygati'l-Murabaha Li'l-Amir Bi's-Şira”, Yüksek Lisans Tezi, Sudan Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Sudan.
- Ez-Zuhaylî, Vehbe. (2002). “El-Muamelâtu'l-Maliyye El-Muasıra”, Birinci Baskı, Daru'l-Fikr, Suriye.

- Gholamreza Zandi ve Nurani Mohd. Ariffin (2012). “Some Issues on Murabahah Practices in Iran and Malaysian Islamic Banks”, Malezya Uluslararası İslam Üniversitesi (IIUM), Kuala Lumpur, Malezya.
- Halef, Felih. (2006). “El-Bunûku’l-İslamiyye”, Âlemü’l-Kütüb El-Hadis, Birinci Baskı, Ürdün.
- Hamid, Abdurrahman Ali. (2002). “Tecrubet El-Bunuk El-Sauudi Fi Bey’u El-Murabaha Lil-Amiri Bi El-Şıra” Yüksek Lisans Tezi, Suudi Arabistan.
- Hamid, Ali Osman. (2006). “Er-Rakâbetü’l-Masrifîyye veş-Şer’iyye Ale’l-Masarifi’l-İslamiyye”, Birinci Baskı, Hartum, Sudan.
- Hammûd, Sami. (1982). “Tatviru’l-A’mali’l-Masrifîyye Bima Yettefikü ve’ş-Şer’iyyetü’l-İslamiyye”, 2. Baskı, Umman.
- Hinda, Übeydi Saad. (2017). “ Akıt Murabaha” , Yüksek Lisans Tezi, Ouargla Üniversitesi, Hukuk Bölümü, Cezayir.
- Hûce, İzzüddîn Muhammed. (2017). “Amaliyyâtü’t-Temvil El-İslami”, Daru’l-Malikiyya Birinci Baskı, Tunus.
- Hûce, İzzüddîn Muhammed. (1998). “Al-dalil alşari’ lil-murabaha”, İlk baskı.
- Huneyti, Hena Muhammed ve Melahim. (2016). “Eseru Si’ri’l-Murabaha Ala Edâi’l-Mali Fi’l-Masarifi’l-İslamiyye El-Âmile Fi’l-Ürdün”, Ürdün İşletme Dergisi, Ürdün.
- İbrahim El- Hintçe, Münir.(1996).“İdaretü’l-Bunûk Et-Ticariyye Medhalü İttihâzi’l-Karârât”, El Mektebetü’l-Arabiyye, Mısır.
- İslam Fıkıh Akademisi. (1989). “Karârât ve Tavsiyyât”, Cidde, Suudi Arabistan.
- Kemal, Yusuf. (1991). “Fıkh El- İktisat El-Nakit”, Birinci Baskı, Daru’l-Sabuni, Daru’l-Hidaya, Kahire, Mısır.
- Kunduz, Abdulkerim. (2005). “El-Hendesetü’l-Maliyye El-İslamiyye Beyne’n-Nazariyye ve’t-Tatbik, Müessesetü Nâşirûn, Birinci Baskı, Beyrut, Lübnan.
- Masarifi’l-İslamiyye El-Âmile Fi’l-Ürdün”, Ürdün İşletme Dergisi, Ürdün.

- Masruki, Rosnia vd. (2008). “Financial Performance of Malaysian Founder Islamic Banks” Journal of Business and Policy Research, Cilt:6 Sayı:2 ss: 67-79, Malezya.
- Md. Safiyullah. (2010). “Superiority of Conventional Banks & Islamic Banks of Bangladesh: A Comparative Study”, International Journal of Economics and Finance, Cilt.2, Sayı.3; ss.199-208. Bangladeş.
- Mirakhor, A. and Iqbal, Z. (2007). “Qard Hasan Microfinance”, New Horizon, Institute of Islamic Banking and Insurance, ss: 18-22. Londra, İngiltere.
- Muhammed, Hamid Ivad (2013). “Meda İltizamı’l-Mesarif El-İslamiyye Fi Filistin Bi Mi’yari’d Dabt El-Mali El-Hâs Bi’l-Murabaha Li’l-Amir Bi’ş-Şira Es-Sadir An Hey’eti’l-Muhasebe ve’l-Muracaa Li’l-Müessesâti’l-Maliyye El-İslamiyye”, Yüksek Lisans Tezi, Gazze İslam Üniversitesi, Muhasebe ve Finansman Bölümü, Filistin.
- Osman, Ömer Muhammed. (2009). “İdaretü’l-Mevcûdât/El-Matlûbât Leda’l-Mesarifi’t-Taklidiyye ve’l-Masarifi’l-İslamiyye”, Doktora Tezi, Arap Bankacılık ve Finansal Bilimler Akademisi, Şam, Suriye.
- Oytun, Azkanar. (2016). “The Effectiveness of Murabahah in Islamic Law in Terms of House Financing: Comparing the UK and Malaysia”, Law and Justice Review, Sayı: 13, ss:130-167.
- Özyurt, Kıvanç. (2015). “Banka Kredilerine Alternatif Olarak Murabaha Modelinin İncelenmesi” Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi, İktisat Anabilim Dalı, Kırıkkale, Türkiye.
- Sahnoun, Mahmud. (2003). “El-İktisadu’n-Nakdi ve’l-Masrafıyye”, Behaiddin Li’n-Neşr, Cezayir.
- Salim, Fatih Muhammed Ali. (2008). “Eseru Tatbiki Siygati’l-Murabaha Ala Menhi’t-Temvili’l Masrifi Fi Sudan”, Yüksek Lisans Tezi, Sudan Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Sudan.
- Sâsi, Abdülhafid. (2009). “Davâbitü’l-İstismâr Fi’l-İktisadi’l-İslami”, Yüksek Lisans Tezi, Batna Üniversitesi, Cezayir.

- Semhan, Hüseyin. (2000). "El-Ameliyyât El-Masrifiiye El-İslamiyye" Medabi'u El-Şemsi, Birinci Baskı, Ürdün.
- Skik, Ziyaüddin Misbah.(2015). "Eserü'T-Temvil Bi'l-Murabaha Li'l-Amir Bi'ş-Şira Ala Numuvvi Ra'si'l-Mal El-Âmil", Yüksek Lisans Tezi, Gazze İslam Üniversitesi, Muhasebe ve Finansman Bölümü, Filistin.
- Süleyman, Ahmed Şevki. (2019). "Tahlilü Mûşirât Numuv vi Sınâetü'l-Masrifiiye El-İslamiyye, Mecelletü'l-İktisadi'l-İslami El-Âlemiyye, Sayı:89 ss.118-129.
- Şeyhûn, Muhammed. (2002), "El-Mesarifü'l-İslamiyye: Dirase Fi Takvimi'l-Meşrûiyye Ed-Diniyye ve'd-Devru'l-İktisadi ve's-Siyasi", Dâru Vâil Li't-Tıbbâa ve'n-Neşr, Umman.
- Tahir, Hassan. (2013). "Et-Terkiz Ala Zıyget El-Murabaha ve Esaruha vi Et-Temvil El-Mesrafi", Yüksek Lisans Tezi, Sudan Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, Sudan.
- Taner, Süleyman. (2011). "An Analysis of Murābaha to Purchase Orderer' with Particular Reference to Turkey and its Adaptation to AAOIFI Standards", Yüksek Lisans Tezi, Manchester Üniversitesi, Beşeri Bilimler Fakültesi, İngiltere.
- Tavaibe, Esmâ. (2016). "El-Kefaetü't-Temviliyye Li-Siygati'l-Murabaha Fi'l-Bunuki'l-İslamiyye", Yüksek Lisans Tezi, Kasidi Merbah Üniversitesi, İktisat Fakültesi, Cezayir.
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği. (2019). Esaslı Bankacılık", s.59, Türkiye.
- Yunus El-Mısrî, Refik. (2012). "Et-Temvilü'l-İslami", Daru'l-Kalem, Şam, Suriye.
- <https://www.aljazeera.net/news/ebusiness> (10.01.2020)
- <https://www.addustour.com/articles/59844-3-4> (05.02.2020)
- <https://www.blme.com/about-us/blme-an-islamic-bank/>(01.15.2020)
- <https://www.blme.com/about-us/history/>(01.10.2020)
- <https://www.hespress.com/orbites/78116.html> (25.12.2019)
- <https://www.jordanislamicbank.com/en/content/bank-establishment> (20.04.2020)

<https://www.jordanislamicbank.com/en/content/bank-achievements> (20.04.2020)

<https://www.onb-sd.com/index.php/ar/pages/details/301> (05.05.2020)

ÖZGEÇMİŞ

Mohamed Ahmed SAMİREH Cibuti'nin güney bölgesinde yer alan Ali-sabieh şehrinde doğdu. İlk ve orta öğrenimini Cibuti'nin başkenti Cibuti'de tamamladı. Lisans eğitimini Yemen'de Hadhramout Üniversitesi Bankacılık ve Finans Bölümü'nde alan Samireh, 2016 yılında lisans mezunu oldu. 2017 yılında Sakarya Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finansı Anabilim Dalı'nda yüksek lisans öğrenimine başlamış olup eğitimini bu üniversitede sürdürmektedir. 2017 yılında İstanbul'da Hafız rivayetinden Kur'an-ı Kerim icazeti (ehliyeti) aldı. 2018 yılında European Academy for Islamic Finance & Economics tarafından verilen "Professional Islamic Banking Certificate" ve "Islamic Banking Services" sertifikalarını aldı. 2019 yılında Katar'da düzenlenen "Doha Cam For Voluntary and Humanitarian Work" adlı uluslararası gönüllü işbirliğine katıldı. 2020 yılında İİT (OIC) tarafından düzenlenen "Online Volunteering Training Program" ve "Young Volunteers Fighting Against Addiction" programlarına katıldı. 2020 yılında Corporate Finance Institute'nden mezun oldu ve "Financial Modeling & Valuation Analyst" sertifikasını aldı.